



Munich Personal RePEc Archive

# **Microcluster of a rural settlement: farm management, partner relations within a micro-cluster, market cooperation**

Stukach, Victor and Zinich, lubov

Omsk states agriculture univtrrsity

June 2013

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/77982/>

MPRA Paper No. 77982, posted 29 Mar 2017 06:07 UTC

*Microcluster of a rural settlement: farm management, partner relations within a micro-cluster, market cooperation*

Stukach, Vctor end Zinich, Ludov

\*Stukach,Victor end Zinich, Ludov \*ORCID: 0000-0002-9911-6286. Researcher ID: H-1016-2012

Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education "Omsk State Agrarian University", 1, Institutskaya sq., Omsk, 644008, +79136665361.

vic.econ@mail.ru +79136159796; [lv.zinich@omgau.org](mailto:lv.zinich@omgau.org)

**Abstract.** *Microcluster of a rural settlement: farm management, partner relations within a micro-cluster, market cooperation*

*The book discusses the scientific basis for the development of rural homesteads in the institutional structure of the food market, their specificity in terms of the cluster theory of territorial development, methods of study and performance indicators of farms interaction with market counterparties. On materials of the Omsk region identified the problem of rural households in the agro-food market and their role in the food security of the population. The recommendations on the development of infrastructure. The main directions of development of rural households in the microcluster, promising directions of state support for farms. The monograph is addressed to the heads and specialists of agricultural enterprises, local governments, farmers, scientists, teachers and students of agricultural universities, studying in the economic areas of training, counseling services to employees, students of personnel training.*

**Key words:** *rural farmsteads, food market structure, cluster development of territories, Omsk region, food supply to the population, rural infrastructure, microclusters*

**Summary.** *The development of personal subsidiary plots can be carried out through the formation of food microclusters at the level of individual settlements. We have proposed the definition of a food microcluster as a set of spatially concentrated entities (households, agricultural organizations, local government organizations, infrastructure elements) that interact with each other in order to increase the competitiveness and efficiency of agricultural production. The developed model of the food microcluster includes such sectors as the key one in the form of personal subsidiary plots and agricultural organizations; Additional production - peasant*

*(farm) farms; Processing and promotion of agricultural products. To ensure its vital activity, the state, financial, scientific, personnel and service blocks are identified, which determine the content and scope of the interrelations of microcluster participants.* The development of the relationship of personal subsidiary plots with the agricultural organization at the level of implementation of the main processes is possible through the establishment on the basis of the organization of the service for work with the economy of the population on a contractual basis. Its main functions are defined, which include: coordination of interaction between the structural divisions of the organization to provide support to owners of personal subsidiary plots in the conduct of production; The organization of processing of the main part of the products purchased in personal part-time farms and its sale through its own trading network; Rendering transport, zootechnical, veterinary services, information and consulting support. Approbation of the mechanism developed by the authors of the relationship between personal subsidiary plots and the agricultural organization on the example of the agricultural organization of the Rodnaya Dolina Agricultural Academy allowed to increase the share of household incomes from 26.8 to 53.4% by creating a stable market for agricultural products on a permanent contractual basis; To maintain public production and ensure an increase in the level of profitability of the agricultural organization from 16.1 to 24.6%. To increase the production of agricultural products of private farms, government regulation measures were proposed as a set of measures for their state support based on the development of targeted programs, promoting the development of relationships between households with the market environment, infrastructure institutions, optimizing processes in the production and sale of agricultural products and reducing transaction costs.

## ***Микрокластер сельского поселения: ведение хозяйства, отношения партнеров в составе микрокластера, кооперация на рынке***

\*Стукач, Виктор Федорович, Зинич Любовь Владимировна \*ORCID: 0000-0002-9911-6286.  
Researcher ID: H-1016-2012.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Омский государственный аграрный университет имени П.А.Столыпина», Россия, г. Омск, Институтская площадь, 1, тел 89136665361 [vic.econ@mail.ru](mailto:vic.econ@mail.ru) ; [lv.zinich@omgau.org](mailto:lv.zinich@omgau.org)

**Аннотация.** *В монографии рассматриваются научные основы развития сельских подворий в институциональной структуре продовольственного рынка, их специфика в рамках кластерной теории развития территорий, методы изучения и показатели эффективности взаимодействия хозяйств с рыночными контрагентами. На материалах Омской области определены проблемы развития сельских подворий на агропродовольственном рынке и их роль в продовольственном обеспечении населения. Даются рекомендации по развитию инфраструктуры. Намечены основные направления развития сельских подворий в составе микрокластера, перспективные направления государственной поддержки развития хозяйств. Монография адресована руководителям и специалистам сельскохозяйственных предприятий, органов местного самоуправления, фермерам, научным работникам, преподавателям и студентам аграрных вузов, обучающимся по экономическим направлениям подготовки, сотрудникам консультационных служб, слушателям системы повышения квалификации кадров.*

**Ключевые слова:** *сельские подворья, структуре продовольственного рынка, кластерной развития территорий, омская область, продовольственное обеспечение населения, сельская инфраструктура, микрокластеры*

**Резюме.** *Развитие личных подсобных хозяйств может осуществляться посредством формирования продовольственных микрокластеров на уровне отдельных поселений. Нами предложено определение продовольственного микрокластера как совокупности пространственно сконцентрированных на территории субъектов (хозяйства населения, сельскохозяйственные организации, организации местного самоуправления, элементы инфраструктуры), которые взаимодействуют друг с другом с целью*

повышения конкурентоспособности и эффективности сельскохозяйственного производства.

В разработанную модель продовольственного микрокластера, входят такие секторы, как ключевой в виде личных подсобных хозяйств и сельхозорганизаций; дополнительного производства – крестьянские (фермерские) хозяйства; обработки и продвижения агропродукции. Для обеспечения его жизнедеятельности выделены государственный, финансовый, научный, кадровый и обслуживающий блоки, определяющие содержание и объемы взаимоотношений участников микрокластера.

Развитие взаимоотношений личных подсобных хозяйств с сельскохозяйственной организацией на уровне реализации основных процессов возможно путем создания на базе организации службы по работе с хозяйствами населения на договорной основе. Определены ее основные функции, в которые входят: координация взаимодействий структурных подразделений организации по оказанию поддержки владельцам личных подсобных хозяйств в ведении производства; организация переработки основной части закупаемой в личных подсобных хозяйствах продукции и ее реализация через собственную торговую сеть; оказание транспортных, зоотехнических, ветеринарных услуг, информационная и консультационная поддержка.

Апробация разработанного авторами механизма взаимоотношений личных подсобных хозяйств с сельскохозяйственной организацией на примере сельхозорганизации СХА «Родная Долина» позволила повысить долю доходов хозяйств населения с 26,8 до 53,4% за счет создания стабильного рынка сбыта сельхозпродукции на постоянной договорной основе; сохранить общественное производство и обеспечить рост уровня рентабельности сельскохозяйственной организации с 16,1 до 24,6%.

Для увеличения объемов производства сельхозпродукции личных подсобных хозяйств, предложены меры государственного регулирования как комплекса мероприятий по их господдержке на основе разработки целевых программ, содействию развитию взаимоотношений хозяйств населения с рыночной средой, с институтами инфраструктуры, по оптимизации процессов в сфере производства и реализации сельскохозяйственной продукции и сокращению транзакционных издержек.

## **Библиографический список**

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч. 1- 3. – М.: Юр. книга, 2006.– 320 с.
2. Земельный кодекс Российской Федерации. – М.: Проспект, 2007. – 112с.

3. Налоговый кодекс Российской Федерации. Ч. 1,2. – М.: Эксмо, 2007. – 848с.
4. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации: Федер. закон Рос. Федерации. – М.: Омега-Л, 2007. – 135 с.
5. О Всероссийской сельскохозяйственной переписи [Электронный ресурс]: Федер. закон Рос. Федерации от 21.07.05 №108-ФЗ. – М., [2007]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>.
6. О личном подсобном хозяйстве: федер. закон Рос. Федерации. – М.: Гросс Медиа, 2005. – 7 с.
7. О некоммерческих организациях [Электронный ресурс] : Федер. закон Рос. Федерации от 26.06.2007 № 118-ФЗ. - М., [2007].- Режим доступа: [http: // www.consultant.ru](http://www.consultant.ru).
8. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: Федер. закон Рос. Федерации. – М.: [Ось-89](#), 2007. – 32 с.
9. О развитии сельского хозяйства: федер. закон Рос. Федерации. – М.: Ось-89, 2007. – 16 с.
10. О сельскохозяйственной кооперации [Электронный ресурс]: Федер. закон Рос. Федерации от 08.12.95 №193-ФЗ. – М., [2007]. – Режим доступа: [http: // www.consultant. ru](http://www.consultant.ru).
11. Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации: Федер. закон. – М.: [Омега-Л, 2007. – 43 с.](#)
12. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации: Федер. закон Рос. Федерации. – М.: [Омега-Л](#), 2007. – 135 с.
13. Основы законодательства Российской Федерации о нотариате: Федер. закон Рос. Федерации. – М.: Омега-Л, 2007. – 53 с.

14. О концепции устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс]: постановление Правительства Российской Федерации от 17.11.2008 № 1662-р. – М., [2008]. – Режим доступа: <http://www.econsec.ru>.

15. Стратегия социально-экономического развития Сибири до 2020 года [Электронный ресурс]: постановление Правительства Российской Федерации от 5 июля 2010 г. N 1120-р. – М., [2010]. – Режим доступа: <http://www.minregion.ru>.

16. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 годы [Электронный ресурс]: постановление Правительства Российской Федерации от 14.07.07 №446. – М., [2007]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

17. О предоставлении из федерального бюджета субсидий бюджетам субъектов Российской Федерации на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным гражданами, ведущими личное подсобное хозяйство, в российских кредитных организациях в 2006 году на срок до 5 лет [Электронный ресурс]: постановление Правительства Российской Федерации от 04.02.06 №72. – М., [2007]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

18. Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия Омской области на 2010-2014 годы [Электронный ресурс]: постановление Правительства Омской области от 6 октября 2009 года № 180-п. – М., [2009]. – Режим доступа: <http://guv.omskportal.ru>

19. Об утверждении правил предоставления в 2006 г. из федерального бюджета субсидий бюджетам субъектов Российской Федерации на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным гражданами, ведущими личное подсобное хозяйство, в российских кредитных организациях на срок до 3 лет [Электронный ресурс]: постановление Правительства Рос. Федерации от 13.02.06 №86. – М., [2007]. – Режим доступа : <http://www.consultant.ru>.

20. О добровольном вступлении в правоотношения по обязательному пенсионному страхованию граждан, ведущих личное подсобное хозяйство [Электронный ресурс]: письмо Пенсионного фонда Рос. Федерации от 07.10.03 №СД-09-24/10623. – М., [2007]. – Режим доступа : <http://www.gks.ru>.

21. О целевой программе Омской области «Развитие агропромышленного комплекса Омской области» на 2008–2010 годы [Электронный ресурс]: закон Ом. обл. от 16.10.07 №963-ОЗ. – М., [2007]. – Режим доступа : <http://www.garant55.ru>.

22. О целевой программе Омской области «Развитие малых форм хозяйствования в агропромышленном комплексе до 2010 года» [Электронный ресурс] : закон Ом. обл. от 26.07.06 №785-ОЗ. – М., [2007]. – Режим доступа: <http://www.garant55.ru>.

23. О целевой программе Омской области «Развитие сельскохозяйственной потребительской кооперации в Омской области» на 2006–2007 гг. [Электронный ресурс] : закон Ом. обл. от 07.06.06 №762-ОЗ. – М., [2007]. – Режим доступа: <http://www.garant55.ru>.

24. О концепции развития агропромышленного комплекса Омской области до 2010 года [Электронный ресурс]: постановление Правительства Ом. обл. от 27.12.04 №90-п. – М., [2007]. – Режим доступа : <http://www.garant55.ru>.

25. О стратегии социально-экономического развития Омской области до 2020 года: указ губернатора Ом. обл. от 13.02.2006 №18 [Электронный ресурс].- М., [2007]. – Режим доступа: <http://www.garant55.ru>

\* \* \*

26. Агропродовольственный рынок Сибири: особенности формирования и перспективы развития / Е. В. Афанасьев, С. М. Головатюк, Е. В. Рудой, Т. И. Утенкова; Рос. акад. с.-х. наук, Сиб. НИИ экономики сел. хоз-ва // Сиб. вестн. с. - х. науки. – 2010. – № 12. – С.89–97.



27. Агропромышленные объединения США: организация, особенности; управления, роль в производстве продовольствия / под ред. В.А. Морозова. – М.: Наука, 1997. – 270 с.
28. Административные барьеры в экономике: институциональный анализ / под общ. ред. А.А. Аузана, П.В. Крючковой. – М.: ИИФ «СПРОС» КонфОП, 2002. – 133 с.
29. Алексанова В. Сельскохозяйственная кооперация в Сибири / В. Алексанова // Экономика сел. хоз - ва России. – 2001. – № 2. – С. 7-9.
30. Аллахвердиев А. Развитие кооперации в хозяйствах населения / А. Аллахвердиев // АПК: экономика и управление. – 2003. – №6. – С. 51-55.
31. Альбатыров И. Место и роль аграрного сектора в мировой экономике / И. Альбатыров // Междунар. с. – х. журн. – 2005. – № 2. – С. 28-30.
32. Апарин И.В. Организационно-экономический механизм государственного регулирования АПК региона в условиях многоукладной экономики / И.В. Апарин, В.А.Кундиус, С.В.Лобова. – Барнаул: ГИПП Алтай, 2000.- 222 с.
33. Афанасьев В. Кооперация и интеграция в аграрном секторе / В. Афанасьев // Экономика сел. хоз - ва России. – 1997.– № 2. – С. 4-5.
34. Бакирова Р.Т. Понятие личного подсобного хозяйства и его соотношение с другими формами хозяйствования / Р.Т. Бакирова // Аграрное и земельное право. – 2005. – № 6. – С. 20-32.
35. Балашов А. П. Управление развитием организации потребительской кооперации: монография / А. П. Балашов. – Новосибирск: СибУПК, 2007.
36. Баранова И. В. Институциональные условия развития современных форм агропромышленной интеграции в России (на примере агрохолдинговых компаний): автореф. дис. ... канд. экон. наук : / И. В. Баранова. – Ростов-н/Д, 2007. – 27 с.

37. Барсукова С.Ю. Трансакционные издержки вхождения на рынок предприятий малого бизнеса / С.Ю. Барсукова // Проблемы прогнозирования. – 2000. – № 1. – С. 28-32.

38. Беспехотный Г.В. Безопасность России. Правовые, социально-экономические и научно-технические аспекты. Продовольственная безопасность / Г.В. Беспехотный. – М.: Знание, 2001. – Разд. 2. – 479 с.

39. Блохин А.А. Институциональные условия и факторы модернизации российской экономики / А.А. Блохин. – М.: МАКС Пресс, 2002. – 300 с.

40. Боготов Х. Интеграция – гарант успешного функционирования хозяйств населения / Х. Боготов, А. Гяургиев // АПК: экономика, управление. – 2008. – № 11. – С. 36–39.

41. Бондаренко Л.В. Можно ли преодолеть бедность на селе? // Достижения науки и техники АПК. - 2002. - № 9.- С. 28-31.

42. Бутыркин А.Я. Вертикальная интеграция и вертикальные ограничения в промышленности: монография / А.Я. Бутыркин. – М.: Едиториал УРСС, 2003. – 89 с.

43. Вернигор Н.Ф. Личное подсобное хозяйство как сфера деятельности сельского населения (на примере Алтайского края) / М.В. Акишина, Н.Ф. Вернигор, А.М. Зубахин, А.М. Кондратьев. – Барнаул АГАУ, 2004. –139 с.

44. Взаимоотношения банков и хозяйств населения / Г. Антонов // Экономика сел. хоз-ва России. – 2003. – №9. – С. 28-33.

45. Витун Е.Р. Сущность, критерии и факторы экономической эффективности сельскохозяйственного производства / Е.Р. Витун. – Гродно: Гродн. с. – х. ин - т, 1983. – 244 с.

46. Востриков Н.И. Роль сектора малой переработки в решении социально-экономических задач развития сельских территорий / Н.И. Востриков,

Т.В. Елисеева // Социально-экономические проблемы совершенствования управленческой деятельности / Новосиб. гос. аграр. ун-т. – Новосибирск, 2007.

47. Выявление эффективности управления в аграрном секторе / Г.И. Макин // Экономика с. – х. и перераб. предпр. – 1999. – №1. – С. 5-7.

48. Гантимуров Н. И. Научные основы формирования и регулирования продовольственного рынка / Н. И. Гантимуров. – Новосибирск: Зап.-Сиб. кн. изд-во, 2003. – 110 с.

49. Гладких А.Н. Потребности сельской семьи и объемы производства в личном подсобном хозяйстве / А.Н. Гладких // Экономика и предпринимательство. – 2009. – № 5. – С. 61–64.

50. Грибовский С.А. Экономические взаимоотношения в интегрированном формировании ОАО «СибХлебПром» С.А. Грибовский. – Новосибирск, 2004.

51. Гриценко Г. М. Развитие стратегий диверсификации деятельности сельскохозяйственных предприятий / Г. М. Гриценко, О. В. Борисова, С. А. Фисак . – Барнаул: Азбука, 2007. – 153 с.

52. Губин Е.П. Действие экономических законов в условиях агропромышленной интеграции / Е.П. Губин. – М.: Мысль, 1980. – 147 с.

53. Гуца Н.И. О развитии малого предпринимательства в сельском хозяйстве Омской области / Н.И. Гуца // О развитии малого предпринимательства в сельском хозяйстве Омской области: сб. материалов Всерос. совещ. о развитии малого предпринимательства в сельском хозяйстве. – Омск, 2004. – С. 19–27.

54. Давлетбаева Л.Р. Хозяйства сельского населения: проблемы и пути их решения / Л.Р. Давлетбаева // Изв. Оренбург. Гос. аграр. ун - та. – 2009. – Т. 1, № 21. – С. 154-156.

55. Деятельность органов местного самоуправления по развитию личных подсобных хозяйств / Р.Т. Бакирова // Аграрное и земельное право. – 2005. – № 8. – С. 21–29.

56. Доходы и социальные стандарты уровня жизни сельского населения / Н. Г. Тарасов // Экономика с.-х. и перераб. предпр. – 2005. – №2. – С. 49-51.

57. Едренкина Н.М. Экономическое взаимодействие личных подсобных хозяйств с сельскохозяйственными предприятиями (на материалах Новосибирской области) : автореф. дис. ... канд. экон. наук / Н.М. Едренкина– Новосибирск, 2001. – 22с.

58. Жадан И.Э. Личное подсобное хозяйство – условие благосостояния населения / И.Э. Жадан // Вестн. Саратов. ГАУ им. Н.И. Вавилова. – 2009. – № 8. – С. 56-61.

59. Животноводство Омской области : стат. сб. / Федер. служба гос. статистики Ом. обл. ком. гос. стат. – Омск : [б. и.], 2007. – 76 с.

60. Животноводство Омской области : стат. сб. / Федер. служба гос. статистики, Ом. обл. ком. гос. стат. – Омск : [б. и.] – Омск, 2009. – 75 с.

61. Зайцев Б.Ф. Механизм создания российских региональных финансово-промышленных групп / Б.Ф. Зайцев, Н.Г. Агурбаш, Н.Н. Ковалева, О.А. Малютин; под ред. д-ра экон. наук проф. Б.Ф.Зайцева. – М.: Экзамен, 2000. – 160 с.

62. Захарьяшева Н.А. Интеграционные процессы в хозяйственной деятельности районного потребительского общества: автореф. дис. ... канд. экон. наук / Н.А. Захарьяшева – Новосибирск, 2007. – 16 с.

63. Зинич Л.В. Инновационные ориентиры развития агропродовольственного рынка / Л.В. Зинич // Научное обеспечение развития АПК России: материалы Всерос. науч. – практ. конф. (февр. 2011 г.). – Пенза, 2011. – С. 89-92.

64. Зинич Л.В. Механизм взаимоотношений хозяйств населения в системе институтов агропродовольственного рынка / Л.В. Зинич // Вестн. Алт. гос. аграр. ун - та. – 2011. – №1(75). – С.103-107.

65. Зинич Л.В. Механизм государственного регулирования деятельности личных подсобных хозяйств населения / Л.В. Зинич // Изв. Оренбур. гос. аграр. ун - та. – 2011. – №1(29). – С.134-139.

66. Зинич Л.В. Мониторинг потенциала личных подсобных хозяйств в Омской области / Л.В. Зинич // Инновационное развитие народного хозяйства: производство, бухгалтерский учет, финансы: материалы I Междунар. науч. конф. 29 марта 2007 г. – Омск: Изд-во ФГОУ ВПО ОмГАУ, 2007. – С. 77-80.

67. Зинич Л.В. Потенциал хозяйств населения / Л.В. Зинич // Современные проблемы гуманитарных и естественных наук: материалы второй междунар. науч. – практ. конф., 15-25 янв. 2010 г.: в 2 т. – М., 2010. – Т. 2. – С. 143-145.

68. Зинич Л.В. Проблемы развития личных подворий / Л.В. Зинич // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2010. – №3. – С.86-88.

69. Зинич Л.В. Развитие личного подсобного хозяйства в системе межхозяйственных интеграционных образований / Л.В. Зинич // Реформирование системы управления на современном предприятии: материалы XI Междунар. науч. – практ. конф. (фев. 2011 г.). – Пенза, 2011. – С. 67-70.

70. Зинич Л.В. Развитие процессов интеграции хозяйств населения в рамках кластерной политики / Л.В. Зинич // Аграрная наука – сельскому хозяйству: сб.статей: в 3 кн. / VI Междунар. науч. – практ. конф.(3-4 фев.2011 г.). - Барнаул: Изд-во АГАУ, 2011. - Кн. 1. – С.144-147.

71. Зинич Л.В. Роль личных подсобных хозяйств в наполнении регионального агропродовольственного рынка сельскохозяйственной продукцией / Л.В. Зинич // Молодые ученые – аграрной науке: материалы междунар. науч. –практ. конф.

молодых ученых, посвящ. 180-летию сиб. аграр. науки (г. Омск, 3-4 июля 2008г.) / РАСХН. Сиб. отд-ние. Сиб-НИИСХ. – Омск, 2008. – С. 50-54.

72. Зинич Л.В. Создание системы мониторинга функционирования организационно-экономического механизма государственного регулирования / Л.В. Зинич // Аграрная наука – сельскому хозяйству: сборник статей: в 3 кн. / VI Междунар. науч. – практ. конф. (3-4 фев. 2011 г.). - Барнаул: Изд-во АГАУ, 2011. Кн. 1. – С. 147-151.

73. Зинченко А.П. Тенденции и проблемы использования производственного потенциала К(Ф)Х / А.П. Зинченко // Экономика сельскохозяйственных и перераб. предпр.. – 2001. – №10. – С. 17-20.

74. Зотов В.П. Организационно-экономические основы реформирования сельскохозяйственных предприятий: автореф. дис. ... д-ра экон. наук / В.П. Зотов. – Новосибирск, 1994. – 35 с.

75. Зубахин А.М. Повышение эффективности использования ресурсного потенциала личных подсобных хозяйств населения на основе кооперации (на материалах Алтайского края): монография / Н.И. Голотова, А.М. Зубахин, И.И. Лоор. – Барнаул, 2006. – 197с.

76. Кагермазов Ц.Б. Молоко и мясо с подворья / Ц.Б. Кагермазов, И.Х. Таов, В.А. Середин, Р.Т. Кадыкоев // Аграрная Россия. – 2010. – № 1. – С. 36-38.

77. Калинина Л.А. Кооперация: сущность, формы и принципы кооперирования: монография / Л.А. Калинина. – Иркутск: ИГЭА, 2000. – 152с.

78. Каналы реализации продукции / В.Ф. Стукач, О.В. Шумакова // Информация на региональном аграрном рынке. – Омск: Изд-во ОмГАУ, 2004. – С. 78–80.

79. Кириленко А.С. Интеграция – путь к повышению эффективности сельского хозяйства. / А.С. Кириленко, Т.С. Пухмахтерова. – Иркутск: Сибирь, 2002. – 23 с.

80. Киркова Л. Хозяйства населения: занятость и социальная защита сельских жителей / Л. Киркова // АПК: Экономика и управление. – 2004. – №8. – С 44-52.

81. Кластерная политика как инструмент региональной политики [Электронный ресурс]. – М., [200], - Режим доступа: <http://www.csr-nw.ru>.

82. Г.Б. Клейнер, Р.М. Качалов, Н.Б. Нагрудная. Синтез стратегии кластера на основе системно-интеграционной теории [Электронный ресурс] – М., [200], – Режим доступа: <http://www.kleiner.ru/Cluster>

83. Клименко А.В. Развитие малых форм хозяйствования в АПК: монография / А.В. Клименко, В.Ф. Стукач, – Омск: Изд-во ФГОУ ВПО ОмГАУ, 2008. – 180 с.

84. Коваленко Н.Я. Экономика сельского хозяйства: С основами аграрных рынков: курс лекций / Ассоциация авторов и издателей «Тандем». – М.: ЭКМОС, 1998. – 445 с.

85. Кожевина О. В. Фактор повышения благосостояния сельского населения / О. В. Кожевина // Экономика сел. хоз - ва России. – 2005. – №2. – С. 15.

86. Козачун Г. У. Личное подсобное хозяйство и предпринимательство: монография / Г. У. Козачун, Е.Ю. Легчилина. – Омск: Сфера, 2008. – 208 с.

87. Козачун Г. У. Личное подсобное хозяйство как скрытая форма предпринимательства: монография / Г. У. Козачун, Е. Ю. Маковецкая. – Омск: Сфера, 2005. – 48 с.

88. Козлова О.А. Кооперация и агропромышленная интеграции в АПК: учеб. пособие / О. А. Козлова. – Омск: ОмГАУ, 2003. – 185 с.

89. Кокорев В. Институциональные преобразования в современной России: анализ динамики трансакционных издержек / В. Кокорев // Вопр. экономики. – 2005. – №9. – С. 25-28.

90. Кооперация и агропромышленная интеграция в АПК / под ред. Г. А. Петраневой. – М.: Колос, 2005. – 223 с.
91. Копач К. В. Личное подсобное хозяйство и его интеграция с общественным производством / К. В. Копач. – М.: ВНИИЭТУСХ, 2000. – 280 с.
92. Копач К. В. Личное подсобное хозяйство сельского населения и его интеграция с предприятиями агропромышленного комплекса / К. В. Копач. – М.: Росинформагротех, 2002. – 312 с.
93. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз; пер. с англ. Б. Пинскера. – М.: Дело ЛТД при участии изд-ва «Catallaxy», 1993. – 192 с.
94. Кошелев Б. С. Совершенствование размещения и специализации сельского хозяйства в Западной Сибири: монография / Б. С. Кошелев. – Омск: Изд-во ОмГАУ, 2002. – 215 с.
95. Кошелев Б. С. Зерновое производство региона в условиях рынка : монография/ Б. С. Кошелев, В. Ф. Стукач; Рос. акад. с.-х. наук. Сиб. отд-ние, Сиб. НИИ сел. хоз-ва, Омский гос. аграр. ун-т, Ин-т экономики и финансов. – Омск: Сфера, 2006. – 359 с.
96. Крестьянские подворья / И. Хицков // АПК: экономика и управление. – 2000. – №4. – С. 47-53.
97. Кубанов А.М. Интеграция общественного производства и личного подсобного хозяйства населения – основа удовлетворения потребностей населения в продуктах питания / А. М. Кубанов, Д. А. Ногайлиева // Междунар. с.-х. журн. – 2004. – №2. – С. 30–32.
98. В.В. Кузнецов, А.Н. Тарасов, В.Л. Дунаев, Е.Г. Лысенко. Личные подсобные хозяйства сельского населения: факторы развития и экономическое поведение в переходной экономике./ Ростов н/Д, 1998.- 60 с.



99. Кундиус В.А. Формирование регионального кластера садоводства: монография / В.А. Кундиус, Н.М. Оскорбин, А.В. Глотко. – Барнаул.; [б. и.], 2008. – 240 с.
100. Курцев И.В. Устойчивое развитие агропромышленного комплекса Сибири: предпосылки, факторы пути / И.В. Курцев ; РАСХН. Сиб. отд-ние. СибНИИЭСХ. – Новосибирск, 2005. – С. 185-187.
101. Лаврова А.П. Результаты социологических обследований владельцев личных подсобных хозяйств / А.П. Лаврова // Изв. Междунар. акад. аграр. образования. – 2009. – № 9. – С. 48-53.
102. Лысенко Е. Г. Подсобные хозяйства населения России за 100 лет (история, теория, практика) / Е. Г. Лысенко. – М.: Россельхозакадемия, 2002. – 338 с.
103. Маковецкая Е. Ю. Личное подсобное хозяйство на современном этапе развития аграрного сектора / Е. Ю. Маковецкая, Г. У. Козачун // Экономика с.-х. и перераб. предпр.. – 2004. – №6. – С. 50-51.
104. Марков Л.С. Экономические кластеры: понятия и характерные черты // Актуальные проблемы социально-экономического развития: взгляд молодых ученых: сб. науч. тр. / под ред. В.Е. Селиверстова, В.М. Марковой, Е.С. Гвоздевой. – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2005. –Разд. 1. – С. 102–123.
105. Маркс К. Капитал / К. Маркс, Ф Энгельс. // Соч. - 2-е изд. – Т. 19. – С. 345.
106. Матыцын А. К. Вертикальная интеграция: теория и практика / А. К. Матыцын. – М.: Новый век, 2002. – 368 с.
107. Менар К. Экономика транзакционных издержек: от теоремы Коуза до эмпирических исследований / К. Менар // Институциональная экономика: учеб./ под общ. ред. А. Олейника. – М.: ИНФРА-М, 2005. – С. 113–151.

108. Миграян А.А. Теоретические аспекты формирования конкурентоспособных кластеров в странах с переходной экономикой / А.А. Миграян // Вестн. КРСУ. – 2002. – №3. – С.15-19.
109. Кластер как фактор развития экономики [Электронный ресурс]. В. В. Митенев, О. Б. Кирик. – М., [200-], – Режим доступа: <http://journal.vscs.ac.ru>
110. Михайлюк О.Н. Особенности государственной поддержки личных подсобных хозяйств граждан / О.Н. Михайлюк // Аграр. вестн. Урала. – 2009. – № 7. – С. 27-30.
111. Мониторинг потенциала личных подсобных хозяйств сельского населения Омской области [Электронный ресурс]. – М., [200-], - Режим доступа: <http://agro55>.
112. Новоселов А.С. Теоретические аспекты исследования региональных рынков // Регион: экономика и социология. - 2008. - № 3. - С. 3-22.
113. Объедкова Л. В. Развитие организационных форм потребительской кооперации в современной России [Электронный ресурс] / Л. В. Объедкова. – Режим доступа: [http : // www. smartcat. ru](http://www.smartcat.ru).
114. Олейник А.Н. Институциональная экономика: учеб. пособие / А.Н. Олейник. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 415 с.
115. Пантелеева О. Трансакционные издержки в агробизнесе и их снижение путем посредничества / О. Пантелеева, В. Онегина // Междунар. с. – х. журн. – 2004. – № 5 – С. 3-6.
116. Папело В. Н. Продовольственная безопасность России : современное состояние и механизмы обеспечения: учеб. пособие / В. Н. Папело, А. Н. Радчиков, П. В. Скурихин. – Новосибирск: СибАГС, 2000. – 229 с.
117. Першукевич П.М. Научные основы мотивации труда в сельском хозяйстве / П.М.Першукевич. – Новосибирск: Сиб. НИИ экономики сел. хоз-ва, 1998. – 86 с.

118. Петриков А.В. Государственная поддержка малого предпринимательства в АПК и сельского развития // Экономика и управление в АПК. - 2003, - №1. С.10-15.
119. Пилипенко И.В. Принципиальные различия в концепции промышленных кластеров и территориально-производственных комплексов /Пилипенко И.В. // Вестн. Моск. ун – та. Сер. 5. География. – 2004. – №5. – С. 3-9.
120. Основы рыночной агроэкономики и сельского предпринимательства: учебник. Попов Н.А.- М.: Изд-во РУДН, 2001. 352с.
121. Портер М.Э. Конкуренция – М.: Издательский дом «Вильямс», 2006. – 608с.
122. Приложение 6 к Докладу Общероссийской общественной организации «Деловая Россия» «Итоги 2006 года и будущее экономики России: потенциал несырьевого сектора». И.В. Пилипенко. Кластерная политика. [Электронный ресурс]. – М., [200-], - Режим доступа: <http://www.krsu.edu.kg>
123. Производственные и потребительские кооперативы: учеб.-практ. пособие / под ред. М. И. Лещенко. – М.: МГИУ, 2006. – 450 с.
124. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь: [Более 10000 терминов] / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – 2-е изд., испр. – М.: ИНФРА – М, 2002. – 480 с.
125. Растениеводство Омской области: стат. сб. / Территор. орган Федер. службы гос. статистики по Ом. обл. – Омск: [б. и.], 2007. – 73 с.
126. Растениеводство Омской области: стат. сб. / Территор. орган Федер. службы гос. статистики по Ом. обл. – Омск: [б. и.], 2009. – 75 с.
127. Реализация региональной кластерной политики в льноводческом подкомплексе АПК Омской области / В.Ф. Стукач, А.М. Редькин // Изв. Оренбург. гос. аграр. ун - та. – 2009. – № 1(21).– С. 122-125.

128. Результаты экспертной оценки перспективности развития рынка по производству сельскохозяйственной продукции, производимой на базе ЛПХ. – Омск, 2004. – 102с.

129. Рудалёва И.А. О диверсификации малых форм хозяйствования на селе / И.А. Рудалёва // Вестн. Моск. гос. агроинженерн. ун - та им. В.П. Горячкина. – 2009. – № 8-2. – С. 19-21.

130. Селиверстов А. В. Место кооперации в продовольственном обеспечении страны / А. В. Селиверстов // Экономика с.-х. и перераб. предпр. – 2004. – №6. – С. 48-49.

131. Сельское хозяйство Омской области: стат. сб.: в 2 ч. /Омскоблкомстат. – Омск: [б. и.], 2007. – Ч . 1. 182 с.

132. Сельское хозяйство Омской области: стат. сб.: в 2 ч. / Омскоблкомстат. – Омск: [б. и.], 2009. – Ч.1. 188 с.

133. Сидорова Н.Ю. Развитие инфраструктуры, обслуживающей личные подсобные хозяйства населения (в условиях Омской обл.) / Н.Ю.Сидорова // Экономика сел. хоз - ва. реф. журн. – 2009. – № 2. – С. 307-310.

134. Словарь терминов рыночной экономики // Экономика с. – х. и перераб. предпр. – 2000. – № 8. – 60с.

135. Совершенствование системы управления АПК в современных условиях: монография / П. М. Першукевич [и др.]. – Новосибирск: СибНИИЭСХ, 2000. – 142 с.

136. Социально-экономическое положение Омской области за январь 2010 года / Омскоблкомстат. – Омск: [б. и.], 2010. – 146 с.

137. Стадник А.Т. Организационно-экономические основы управления инновациями в агропромышленном производстве: монография / А. Т. Стадник и др. – Новосибирск: Новосиб. гос. аграрный ун-т, 2007 – 83 с.

138. Стадник А.Т. Переход к многоукладной экономике и развитие кооперации в АПК / А.Т. Стадник // Проблемы стабилизации и развития сельскохозяйственного производства Сибири, Монголии и Казахстана в XXI в. – Новосибирск: СибНИИСХ СО РАСХН, 1999. – С. 232–233.

139. Стадник А.Т. Повышение конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий: науч. изд. / А.Т. Стадник и др. – Новосибирск: Агро-Сибирь, 2006 – 143 с.

140. Стукач В.Ф. Институциональная структура регионального агропродовольственного рынка: монография / В. Ф. Стукач, Е.А. Гришаев. – Омск: ООО ИПЦ «Сфера», 2008. – 224 с.

141. Стукач В.Ф. Информация на региональном аграрном рынке: монография / В.Ф. Стукач, О.В. Шумакова. – Омск: Изд-во ОмГАУ, 2004. – 208 с.

142. Стукач В.Ф. Инфраструктура личных подсобных хозяйств: монография / В.Ф. Стукач, М.Н. Якубенко. – Омск: Изд-во ОмГАУ, 2008. – С. 220.

143. Стукач В.Ф. Инфраструктура обслуживания личных подсобных хозяйств сельского населения / В.Ф. Стукач, М.Н. Якубенко // Современные проблемы науки и образования. – 2008. – № 6. – С. 152–155.

144. Стукач В.Ф. Региональная инфраструктура информационно-консультационных услуг: монография / В.Ф. Стукач, В.М. Помогаев. – Омск: Изд-во ОмГАУ, 2001. – 120 с.

145. Стукач В.Ф. Управление транзакционными издержками / В.Ф. Стукач // АПК: экономика, управление. – 2006. – №3. – С.18-20.

146. Стукач В. Ф. [Кластерный подход в развитии малого предпринимательства в регионе](#) / В. Ф. Стукач, Г.А. Гайнуллина // [Сибирская финансовая школа](#). – 2008. – № [6](#). – С.12-15

147. Стукач В. Ф. Мониторинг потенциала личных подсобных хозяйств сельского населения (на материалах Омской области) / В. Ф. Стукач, М. Н. Якубенко // Современные тенденции развития АПК в России : материалы V Междунар. науч.-практ. конф. молодых ученых Сиб. федерал. округа. / Краснояр. гос. аграр. ун-т. – Красноярск, 2007. – Ч. 2. – С. 250-254.

148. Стукач В. Ф. Развитие инфраструктуры, обслуживающей личные подсобные хозяйства / В. Ф. Стукач, М. Н. Якубенко // Изв. ОГАУ. – 2007. – №4(16). – С. 134-138.

149. Стукач В. Ф. Развитие регионального рынка производственных услуг в АПК: монография / В. Ф. Стукач, Т. Ю. Степанова, Н. А. Храмцова. – Омск: Сфера, 2004. – 180 с.

150. Сучков А. И. Проблемы повышения жизненного уровня сельского населения / А. И. Сучков // Роль и место агропромышленного комплекса в удвоении валового внутреннего продукта России: материалы I Всерос. конгр. экономистов-аграрников. – М.: Росинфор-магротех, 2005. – С. 250-252.

151. Тарханов О.В. Личные подсобные хозяйства и экономика / О.В. Тарханов // Аграр. вестн. Урала. – 2008. – № 8. – С. 13-19.

152. Теплов В. П. Теоретические аспекты интеграции / В. П. Теплов // Россия и мировая цивилизация : проблемы социально-экономического развития: материалы междунар. науч.-практ. конф. – Новосибирск: СибУПК, 2004. – С.153-157.

153. Тхагапсова С.К. Перспективы развития личных подсобных хозяйств населения в регионе / С.К. Тхагапсова // Аудит и финансовый анализ. – 2009. – № 1. – С. 451-454.

154. Узун В.Я. Крупный и малый бизнес в сельском хозяйстве России: адаптация к рынку и эффективность.-М.: ВИАПИ, ЭРД., 2004. – Вып. 11176 с.

155. Фактор транзакционных издержек в теории и практике российских реформ: по материалам одноименного круглого стола / под ред. В.Л. Тамбовцева. – М.: Экон. фак., ТЕИС, 1998. – 152 с.
156. Фомин Д.А. Развитие интеграции в АПК Сибири / Д.А. Фомин, Н.С. Храмцов, И.В. Щетинина. – Новосибирск: РАСХН Сиб.отд-ние. СибНИИЭСХ, 1998. – 130 с.
157. Фролов В.И. Развитие форм хозяйствования в условиях многоукладной экономики АПК / В.И. Фролов // Экономика с.-х. перераб. предприятий. – 1995. – №2. – С11-12.
158. Перспективы кооперации в системе производственного обслуживания сельского хозяйства. Личное и коллективное в современной деревне./ В.И. Фролов, М.А. Кочанов.. – М., 1997. – С. 140.
159. Хабилов Г.А. Личные подсобные хозяйства: состояние и перспективы / Г.А. Хабилов, Л.Р. Давлетбаева // Аграр. вестн. Урала. – 2008. – № 7. – С. 18-20.
160. Хозяйства населения: зигзаги развития // Экономика сел. хоз – ва: реф. журн.. – 2009. – № 1. – С. 33–33.
161. Хозяйствам населения – государственную поддержку / А. Рассказов // Экономика сел. хоз-ва России. – 2005. – №8. – С. 21.
162. Цеддиес Ю. Экономика сельскохозяйственных предприятий: учеб. пособие / Ю. Цеддиес, Э. Райш, А.А. Угаров. – М.: Изд - во МСХА, 1999. – 279 с.
163. ЦЕНА: от поля до прилавка. (За третью декаду сентября 2010 года) [Электронный ресурс]. – М., [200-], - Режим доступа: <http://sale55>.
164. Чаянов А.В. Основные идеи и формы организации сельскохозяйственной кооперации / А. В. Чаянов. – М.: Наука, 1991. – 456 с.

165. Кластерная политика как метод активизации инновационных процессов в регионах [Электронный ресурс ] /Четырбок Н.П.. – М., [200-], - Режим доступа: <http://belisa.org.by>
166. Шарафутдинов А.Г. Каналы реализации продукции личных подворий / А.Г. Шарафутдинов // Изв. Рос. гос. пед. ун - та им. А.И. Герцена. – 2009. – № 119. – С. 46–53.
167. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория / А.Е. Шаститко. – М.: ТЕИС: Экон. фак. МГУ, 2002. – 591 с.
168. Шелковников С.А. Организационно-экономические основы создания модельных сельскохозяйственных предприятий / С.А. Шелковников, С.Л. Кириллов, Н.Б. Ощепков. – Новосибирск: Новосиб. гос. аграр. ун-т, 2007.
169. Шелковников С. А. Формирование многоукладной экономики и развитие кооперации в региональном АПК / С. А. Шелковников, О. М. Керб // Сиб. вестн. с.-х. науки. - 2006. – №6. – С. 72–74.
170. Шепелева Е.А. Тенденции развития малых форм хозяйствования Ленинградской области / Е.А. Шепелева // Изв. Междунар. акад. аграр. образования. – 2009. – № 9. – С. 67-68.
171. Шишалова В. Ставка на кластер / В. Шишалова // Деловая неделя. – 2006. – №13-14 (091).
172. Шмелев Г. И. Личное подсобное хозяйство и его связи с общественным производством / Г. И. Шмелев. – М.: Мысль, 1971. – 166 с.
173. Шмелев Г.И. Производство сельскохозяйственных продуктов населением России / Г.И.Шмелев. – М., 2002. – 285с.



174. Шмидт Ю.Д. Инфраструктура регионального продовольственного рынка: анализ и оценка / Ю.Д. Шмидт // Регион: экономика и социология. – 2004. – №2. – С. 63-71.

175. Шуклина З.Н. Особенности экономической психологии владельца ЛПХ / З.Н. Шуклина // Аграрная наука. –1998. – №2. – С.11-12.

176. Шуклина З. Н. Оптимизация структуры и качества ресурсного потенциала ЛПХ (на примере Брянской области) / З. Н. Шуклина // Экономика с.-х. и перераб. предпр. – 2004. – №3. – С. 41–43.

177. Щетинина И.В. Управление собственностью в интегрированных агропромышленных формированиях / И.В. Щетинина. – Новосибирск: РАСХН. Сиб. отд-ние. СибНИИСХ, 1999. – 162 с.

178. Экономические основы, возможности и направления развития личного подсобного хозяйства: сб. науч. тр. Всерос. науч.-практ. конф. – М. : ВНИЭТУСХ, 2004. – 496 с.

\* \* \*

179. Ford R. Infrastructure and Privat-Sector Productivity / R. Ford. – Paris : [s. n.], 1991. – P. 7.

180. Fredann J. Urbanization Planning and National Development. – Beverly Hills, London, 1973.

181. Furubotn E.G., Richter R. The New Institutional Economics: An Assessment // The New Institutional Economics. – 1991. – P. 1–32.

182. Kohls Marketing for Agricultural Products / Kohls. – New York : Macmillan Publishing Company, 1992. – P. 196–197.

183. Kohls, Uhl Marketing of Agricultural products, 6th edition Macmilan Publishing Company / Kohls, Uhl. – New York : [s. n.], 1990. – P. 18–21.

184. Kuznecova O. V. Economic regional development: theoretical and practical aspects of state regulation. – M.: Editorial, 2002.
185. Labor income and risky investments: Can part-time farmers compete? // H. Andersson, S. Ramamurtie, B. Ramaswami // Journal of Economic Behavior & Organization. – 2003. – T. 50. – № 4. – C. 477.
186. Market Institutions. East European Reform and Economic Theory / R. Koslowski // Journal of Economic Issues. – 1992. – №3. – P. 673–705.
187. North D., Wallis J. Integration Institutional Change in Economic History. A Transaction Cost Approach // Journal of Institutional and Theoretical Economics. – 1994. – V. 150 (4). – P. 96–124.
188. Part-time farming trends in China: A comparison with the Japanese and Korean experience // Zh.Yu. Zhou, D.A. Sumner, H. Lee // Comparative Economic Studies. – 2001. T. 43. – № 3. – C. 99.
189. Persons at work in nonfarm occupations by sex and usual full- or part-time status // Employment & Earnings. – 1999. T. 46. – № 1. – C. 199.
190. Shaping the Institutional Infrastructure / J. Winiecki // Economic Inquiry. – 1994. – №1. – P. 67–78.
191. The Networks as Infrastructure – the Reestablishment of Market Powtr / H. Trebing // Journal of Economic Issues. – 1994. – №2. – P. 379.
192. Tolenado J.A. Propjs des Filires Industrielles. - Revue d'Economie Industrielle. - V. 6. - 1978. - № 4. - P. 149-158; Soulie D. Filieres de Production et Integration Vertical. - Annales des Mines, Janvier 1989. - P. 21-28.

## *Микрокластер сельского поселения: ведение хозяйства, отношения партнеров в составе микрокластера, кооперация на рынке*

\*Стукач, Виктор Федорович, Зинич Любовь Владимировна \*ORCID: 0000-0002-9911-6286.  
Researcher ID: H-1016-2012.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Омский государственный аграрный университет имени П.А.Столыпина»,  
Россия, г. Омск, Институтская площадь, 1, тел 89136665361 [vic.econ@mail.ru](mailto:vic.econ@mail.ru)  
; [lv.zinich@omgau.org](mailto:lv.zinich@omgau.org)

### **Введение**

В сельском хозяйстве России сельские подворья по-прежнему остаются одной из наиболее важных форм производства, выступают в качестве поставщиков продуктов питания для сельских жителей, но не являются достаточно активными субъектами продовольственного рынка. При этом деятельность личных подсобных хозяйств зачастую не имеет общей координации в масштабах отдельных регионов, муниципалитетов и сельских поселений, что тормозит их долгосрочное развитие. Необходимы меры, направленные на совершенствование взаимоотношений хозяйств населения с другими участниками агропродовольственного рынка, создание соответствующей инфраструктуры производства и реализации продукции.

В агроэкономической науке, публикациях последних лет активно обсуждаются социальные и организационно-экономические проблемы хозяйств населения. Анализ ведется как с точки зрения их роли в совокупном объеме производства, эффективности хозяйствующих субъектов, так и функционирования в системе интеграции и кооперации, развития в рамках региональных кластеров. При этом, недостаточно исследованными остаются вопросы функционирования сектора личных подсобных хозяйств как единой системы в рамках взаимоотношений с другими институтами агропродовольственного рынка, а также вопросы управления издержками в данном секторе.

В предлагаемой читателю работе рассматриваются проблемы развития сельских подворий в регионе и предложения по их практическому решению. Среди анализируемых вопросов методологические аспекты развития, региональные особенности и место этого сектора в экономике Омской области, диагностика и анализ основных проблем функционирования. Даются предложения по государственному регулированию сектора в масштабах региона путем создания модели развития малых форм, развитию подворий в составе микрокластера, рыночному регулированию.

Практическая значимость работы, по мнению авторов, состоит в решении экономически и социально значимой задачи развития сельских подворий в АПК в рамках кластерной политики регионального развития. Хозяйствующие субъекты и их объединения могут использовать предложенные рекомендации в работе по развитию кооперационных процессов, при формировании индивидуальных производственных решений, адаптации к условиям регионального агропродовольственного рынка.

Рекомендации, содержащиеся в книге, могут быть использованы в процессе разработки государственных целевых программ развития регионального АПК, создания системы государственного регулирования рынка, совершенствования законодательства по аграрным вопросам, обучения кадров.

Монография адресована работникам органов государственного управления, местного самоуправления, фермерам, научным работникам, преподавателям и студентам аграрных вузов, обучающимся по экономическим направлениям подготовки, сотрудникам консультационных служб, слушателям системы повышения квалификации кадров и др.

## **ГЛАВА 1. СЕЛЬСКИЕ ПОДВОРЬЯ В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СТРУКТУРЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РЫНКА**

Новый этап развития рыночных отношений требует инновационного и конкурентоспособного развития всех видов производств аграрной продукции. Существенную роль в достижении данной цели играет организация тесного сотрудничества всех участников агропродовольственного рынка, в т.ч. и личных подсобных хозяйств. Именно они вносят существенный вклад в продовольственное обеспечение страны и гарантируют социальную стабильность сельских территорий [38, с. 16].

В научных исследованиях аграрного сектора личное подсобное хозяйство рассматривается в качестве составной части обеспечения населения продукцией сельскохозяйственного производства. Более того, как отмечает К.В. Копач, «...магистральное развитие всего сельского хозяйства» [91, с. 25]. Такому пониманию проблемы способствует возрастание доли личных подсобных хозяйств в производстве сельскохозяйственной продукции, связанное с кризисом в общественном секторе.

Г.И. Шмелев понимает под личным подсобным хозяйством «...хозяйство, ведущееся личным трудом его владельца или членов его семьи, как правило, в порядке вторичной занятости, то есть в свободное от основной работы время (в том числе трудом домохозяек, пенсионеров и временно безработных, для которых оно может быть единственной сферой занятости) в целях производства

сельскохозяйственной продукции для удовлетворения своих потребностей в продовольствии и частично для продажи» [172, с. 96].

Что касается понятий «хозяйства населения» и «личные подсобные хозяйства», то существуют их различные трактовки. По нашему мнению, наиболее полно раскрывают их сущность А.В. Петриков, К.В. Копач, А.П. Зинченко, Н.Г. Тарасов и др. [178, с. 60, 78, 102, 110]. К хозяйствам населения они относят личные подсобные, другие индивидуальные хозяйства граждан в сельских и городских поселениях и садоводческие, огороднические, животноводческие, дачные некоммерческие объединения граждан.

В Федеральном законе «О личном подсобном хозяйстве» от 7 июля 2003 г. № 112-ФЗ дано определение ЛПХ, согласно которому личное подсобное хозяйство – это форма непредпринимательской деятельности по производству и переработке сельскохозяйственной продукции, которая ведется гражданином и членами его семьи на земельном участке в целях удовлетворения личных потребностей. Товарный характер имеет лишь часть продукции, но и в этом случае полученные доходы направляются не на коммерческие цели, а на личное (семейное) потребление [6].

В теории вопроса существуют противоположные точки зрения о том, осуществляют личные подсобные хозяйства населения предпринимательскую деятельность или нет. Так, Н.А. Попов считает, что личные подсобные хозяйства к предпринимательской деятельности отношения не имеют, так как не выполняются условия, обязательные для такой деятельности, – производство не направлено на систематическое получение прибыли; личные подсобные хозяйства не подлежат обязательной государственной регистрации в качестве субъектов предпринимательства [120, с. 192].

В свою очередь, некоторые ученые (среди них З.Н. Шуклина) утверждают, что в сложившихся социально-экономических условиях на селе, когда отсутствуют рабочие места в общественном секторе, производство продукции в личном подсобном хозяйстве направлено на получение некой «прибыли», зачастую личные подсобные хозяйства становятся основным источником дохода [175, с. 11]. К примеру, в настоящее время функционируют личные подсобные хозяйства, которые не только производят продукцию, но и оказывают услуги

другим хозяйствам по договоренности (крестьянин располагает трактором, автомобилем и т.п.).

Также справедливо высказывание В.И. Фролова: «...личное подсобное хозяйство нельзя рассматривать вне связи с производственной и хозяйственной деятельностью крупных сельскохозяйственных предприятий, на территории которых они находятся, поскольку от 70 до 97% кормов, используемых для личного животноводства, они получают из коллективных предприятий, оказывающих и другие виды услуг, которые определяют результативность деятельности ЛПХ, из чего делается правильный вывод о том, что они могут успешно функционировать только в тесной связи с общественным сектором, являясь одновременно его составным элементом» [157, с. 11].

Нами личное подсобное хозяйство определено как одна из основных форм экономической активности сельского населения, выражающая отношения между экономическими агентами по поводу производства сельскохозяйственной продукции в целях удовлетворения потребностей населения в продуктах питания и выступающая как средство решения задач по обеспечению продовольственной безопасности страны и развития сельских территорий.

В связи с ростом социально-экономического значения личного подсобного хозяйства населения, особенно для жителей села в сложившейся ситуации в аграрном секторе, необходимо обратить особое внимание на те важные социально-экономические функции, которые выполняют личные подсобные хозяйства для экономики.

Так, по мнению Н.М. Едренкиной, личные подсобные хозяйства осуществляют следующие функции [57, с. 11]:

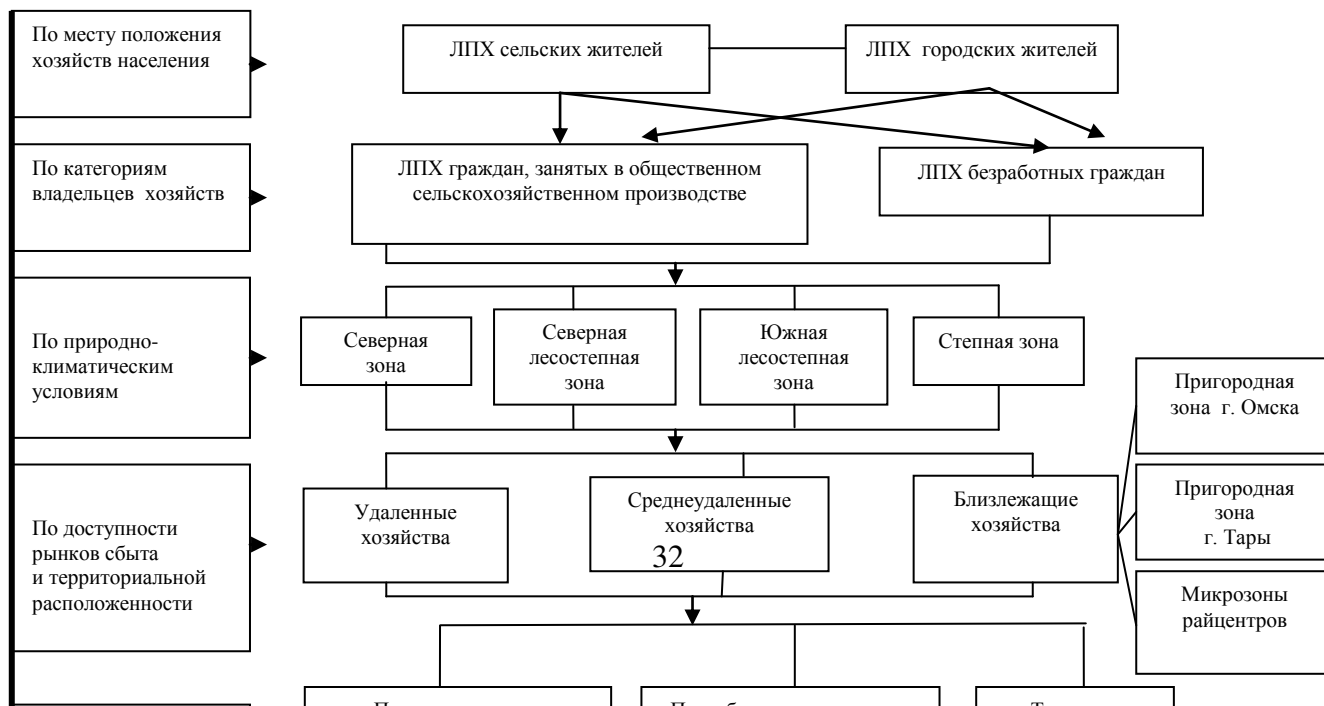
- производят дополнительную сельскохозяйственную продукцию;
- повышают и выравнивают уровень жизни сельского населения путем увеличения доходов, улучшения материального потребления;
- улучшают снабжение городского населения продуктами питания;
- участвуют в процессе воспроизводства рабочей силы;
- используют ресурсы труда и средства производства, недоступные общественному хозяйству;

– укрепляют производственные связи и осуществляют интеграцию с сельскохозяйственными предприятиями.

Личные подсобные хозяйства неоднородны как по своей сути, так по характеру и уровню его развития, а также и по социально-экономической значимости для самого населения и общественного производства. Имеются значительные различия этих хозяйств по площади земельных участков, месту расположения, условиям производства и составу занятых в них работников. Кроме того, необходимо учитывать влияние конкретных исторических условий и демографического фактора их развития, привносящих определенные изменения в цели и задачи их функционирования.

Основными факторами, дифференцирующими личные подсобные хозяйства по условиям ведения, уровню и характеру их развития, являются: природно-климатические, организационно-экономические, социально-экономические, демографические, а также фактор территориального расположения, что связано с удаленностью личных подсобных хозяйств от рынка сбыта производимой продукции, взаимоотношением личных хозяйств с общественным производством [87, с. 9–14]. Также при классификации необходимо учитывать структуру, характер личных подсобных хозяйств по формам производства и реализации продукции, его материально-техническим и финансовым возможностям.

Анализ подходов к классификации личных подсобных хозяйств, а также результатов изучения их развития позволил дать их полную классификацию (рис. 1).





*Рис. 1. Схема классификации хозяйств населения*

По уровню хозяйствования – размер производства, уровень дохода, мотивация к труду (в основу этого критерия положен «производственно-товарный» признак Шмелева) – личные подсобные хозяйства классифицируются на:

- хозяйства чисто потребительского типа: продукция, произведенная в хозяйствах данного типа, предназначена только для личного потребления;
- хозяйства преимущественно потребительского типа. В таких хозяйствах часть произведенной продукции (излишки) продается, но большая часть идет на потребление (до 30% произведенной продукции реализуется);
- хозяйства с товарным уклоном. Личные подсобные хозяйства данного типа ориентированы на рынок, производят продукцию для реализации и получения дохода (более 50% произведенной продукции реализуется).

По уровню развитости хозяйств населения, применительно к Омской области, можно выделить:

1. Минимальные хозяйства с земельным участком до 0,09 га, занятым картофелем, овощами, плодово-ягодными культурами, неимеющие крупного скота. В основном такие хозяйства расположены в сельских районных центрах и городах. Минимальные личные подсобные хозяйства составили около 12% от обследуемых хозяйств населения области. Владельцами таких хозяйств в основном являются пенсионеры или работники, имеющие стабильную заработную плату. Доход, получаемый от ведения минимального хозяйства, по данным обследования, являлся ниже величины прожиточного минимума. Продукция, произведенная в данном типе личных хозяйств, используется в основном для личного потребления (97,5% от всей продукции) (табл. 1).

Таблица 1

**Показатели товарности и уровня развития личных подсобных хозяйств\***

Показатель	Преимущественно потребительские хозяйства		Потребительско-товарные хозяйства		Товарные хозяйства	
	мини-мальные	средне-развитые	средне-развитые	развитые	развитые	крупные
1	2	3	4	5	6	7
<i>Направления использования продукции хозяйств населения</i>						
Личное потребление, %	97,5	93,1	77,5	70,3	60,1	40,0
Реализуемая продукция, %	2,4	4,8	14,5	21,7	32,4	54,0

Окончание табл. 1

1	2	3	4	5	6	7
Продукция на корм скоту, %	0,1	2,1	8,0	8,0	7,5	6,0
<i>Доход от личного подсобного хозяйства</i>						
На 1 домохозяйство в месяц, руб.	934,4	1175,1	1811,6	2912,6	5207,1	8372,2
На 1 человека в месяц, руб.	373,8	405,2	603,9	910,2	1487,7	2093,1
<i>Средняя численность семьи</i>						
Средний состав семьи, чел.	2,5	2,9	3,0	3,2	3,5	4,0
<i>Затраты времени на работу в личном подсобном хозяйстве</i>						
В день, ч	4,4	6,25	12,05	13,5	15,0	19,9
В день на 1 чел., ч	1,7	2,13	3,4	4,2	4,3	4,9

\*Таблица составлена по результатам обследования личных хозяйств [111].

2. Среднеразвитые хозяйства с участком земли до 0,2 га, занятым картофелем, овощами и плодово-ягодными культурами, не имеющие крупного рогатого скота, но имеющие мелкий скот, птицу, пчел. Хозяйства данного типа располагаются во всех выделенных зонах и составляют около 20% от обследованных хозяйств. В райцентрах, где уровень занятости выше, чем сельской местности, на этот тип хозяйства приходится 46%, в селе – 17%. В хозяйствах данного типа, согласно данным обследования, затраты времени на работу в хозяйстве составляют около 2 ч в день на человека.

3. Развитые хозяйства содержат скот (от 1 до 2 коров, лошадь, мелкий скот), птицу, пчелосемьи, имеют земельный участок до 0,4 га. Хозяйства данного типа являются самыми распространенными на селе Омской области и составляют около 60% от общего числа обследованных хозяйств. Содержат хозяйства данного типа в основном полные семьи (86%), средний состав которых 3 человека.

4. Крупные хозяйства характеризуются наличием всех видов скота, птицы, пчелосемей. В основном в хозяйствах содержится 2–4 коровы, молодняк крупного рогатого скота, свиньи, овцы и т.п. Хозяйства данного типа имеют большие земельные участки – более 0,5 га, а также угодья под сенокосы и выпас скота. Семьи, имеющие крупные хозяйства, многочисленны, средний состав семьи – более 4 человек, почти половина из них трудоспособного возраста. Хозяйства данного типа составили около 4% от обследуемых хозяйств.

По территориальной расположенности и транспортной доступности до рынков сбыта (по данным обследований, личные подсобные хозяйства, расположенные вблизи крупных автомагистралей, городов, районных центров, имели более высокую товарность от 30 до 60%) [111]:

- близлежащие хозяйства, которые делятся на хозяйства пригородной зоны и вблизи районных центров, с транспортной доступностью менее одного часа;
- среднеудаленные от рынков сбыта хозяйства – с транспортной доступностью от одного часа до двух;
- удаленные от рынков сбыта хозяйства – более двух часов транспортной доступности до предполагаемых рынков сбыта.

Применительно к указанной группировке были структурированы показатели функционирования личных подсобных хозяйств населения (табл. 2).

*Таблица 2*

**Показатели экономической деятельности хозяйств населения**

Показатели	Группы ЛПХ по размещению относительно основных продовольственных рынков			В среднем по обследованным личным подсобным хозяйствам
	1-я	2-я	3-я	
Стоимость реализованной продукции (в расчете на одно ЛПХ), тыс. руб.	55,3	24,5	9,5	29,8
Стоимость произведенной в ЛПХ продукции, тыс. руб.*	170,7	118,9	88,8	126,1
в т.ч. молока	69,8	42,0	25,2	45,7
Товарность производства, %**	32,4	20,6	10,7	21,3
Затраты труда на ведение хозяйства (в расчете на одно ЛПХ), чел.-ч	1460,0	1131,5	912,5	1168
Затраты на производство продукции (в расчете на одно ЛПХ), тыс. руб.***	49,0	43,5	37,0	43,2
Производительность труда в ЛПХ, руб/чел.-ч	116,9	105,1	97,3	106,4

Стоимость реализованной продукции в расчете на 100 руб. затрат на ведение ЛПХ, руб.*	112,8	56,3	25,7	64,9
--	-------	------	------	------

\* В ценах 2009 г.

\*\* Получена усреднением значений для всех хозяйств, входящих в группу.

\*\*\* Без учета амортизации, стоимости электроэнергии и оплаты труда.

Наименьшие уровень товарности производства, выход валовой продукции в расчете на одно хозяйство, показатели производительности труда имеют личные подсобные хозяйства, входящие во 2-ю и 3-ю группы.

Личные подсобные хозяйства населения на протяжении ряда лет являются основными производителями сельскохозяйственной продукции. При этом их экономический потенциал используется крайне слабо. Устойчивое функционирование хозяйств населения невозможно без наличия соответствующей инфраструктуры, которая обеспечивала бы устойчивую связь между товаропроизводителями и потребителями, содействовала осуществлению рыночного процесса, продвижению, сохранению и рациональному использованию аграрной продукции на всех этапах воспроизводственного цикла.

Уровень развития инфраструктуры, обслуживающей личные подсобные хозяйства, не отвечает потребностям в производственных, финансовых и других услугах. Неэффективная работа институтов инфраструктуры приводит к увеличению производственных расходов хозяйств населения, росту транзакционных издержек, что отрицательно отражается на их функционировании. Развитие инфраструктуры невозможно без участия государства и привлечения ресурсов органов местного самоуправления

Задачи, стоящие перед инфраструктурой, обслуживающей личные подсобные хозяйства [142, с. 182]:

- обеспечение населения средствами и предметами труда для осуществления процесса воспроизводства;
- предоставление возможности выхода на конкурентный (немонополизированный) продовольственный рынок;
- организованная торговля сельскохозяйственной продукцией;
- ускорение и удешевление процесса продвижения продовольствия;

- обеспечение объективного формирования рыночных цен на сельскохозяйственную продукцию;
- предоставление объективной информации о спросе и предложении на рынке;
- создание эффективной системы льготного кредитования владельцев личных подсобных хозяйств для развития своей деятельности и др.

В процессе осуществления хозяйственной и рыночной деятельности личные подсобные хозяйства в силу малой производственной обеспеченности нуждаются в различных ресурсах (производственных, финансовых, трудовых и др.) и вынуждены приобретать их на рынке. Институты (нормы, предприятия, организации, учреждения, предприниматели), удовлетворяющие потребность хозяйств в ресурсах и услугах представляют инфраструктурный комплекс, обслуживающий подсобные хозяйства. Большинство институтов выполняют несколько функций – как производственных, так и рыночных.

Инфраструктура, обслуживающая личные подсобные хозяйства, включает следующие составляющие: производственная, научно-техническая, финансово-кредитная, страховая, информационная, правовая, кадровая, местное самоуправление и социальная защита населения.

Особое место в инфраструктурном комплексе, обслуживающем личные подсобные хозяйства, занимают интегрированные формирования и выполняющие различные функции кооперативы, от взаимоотношений с которыми в сложившихся экономических условиях зависит деятельность хозяйств населения.

Развитие личного подсобного хозяйства и его взаимосвязей с другими хозяйственными формами объективно предопределяется целым рядом условий и факторов, среди которых выделяется в обобщенном виде, с одной стороны, общественное разделение труда и как результат – уровень механизации и экономической эффективности общественного производства; с другой – организационно-экономические, социально-демографические и другие характеристики самого личного подсобного хозяйства и отношение к нему со стороны владельцев хозяйств населения и общества в целом, и прежде всего – руководителей тех предприятий, на территории которых размещаются личные подсобные хозяйства. Однако эта, по существу, субъективная, сторона в

значительной степени устанавливается теми объективными факторами, которые характеризуют экономические условия и результативность ведения личного подсобного хозяйства и определяют его целесообразность и необходимость.

Рассматривая различные варианты взаимодействия, мы преследуем цель выявить наиболее эффективные формы взаимоотношений личных подсобных хозяйств с участниками агропродовольственного рынка (рис. 2).

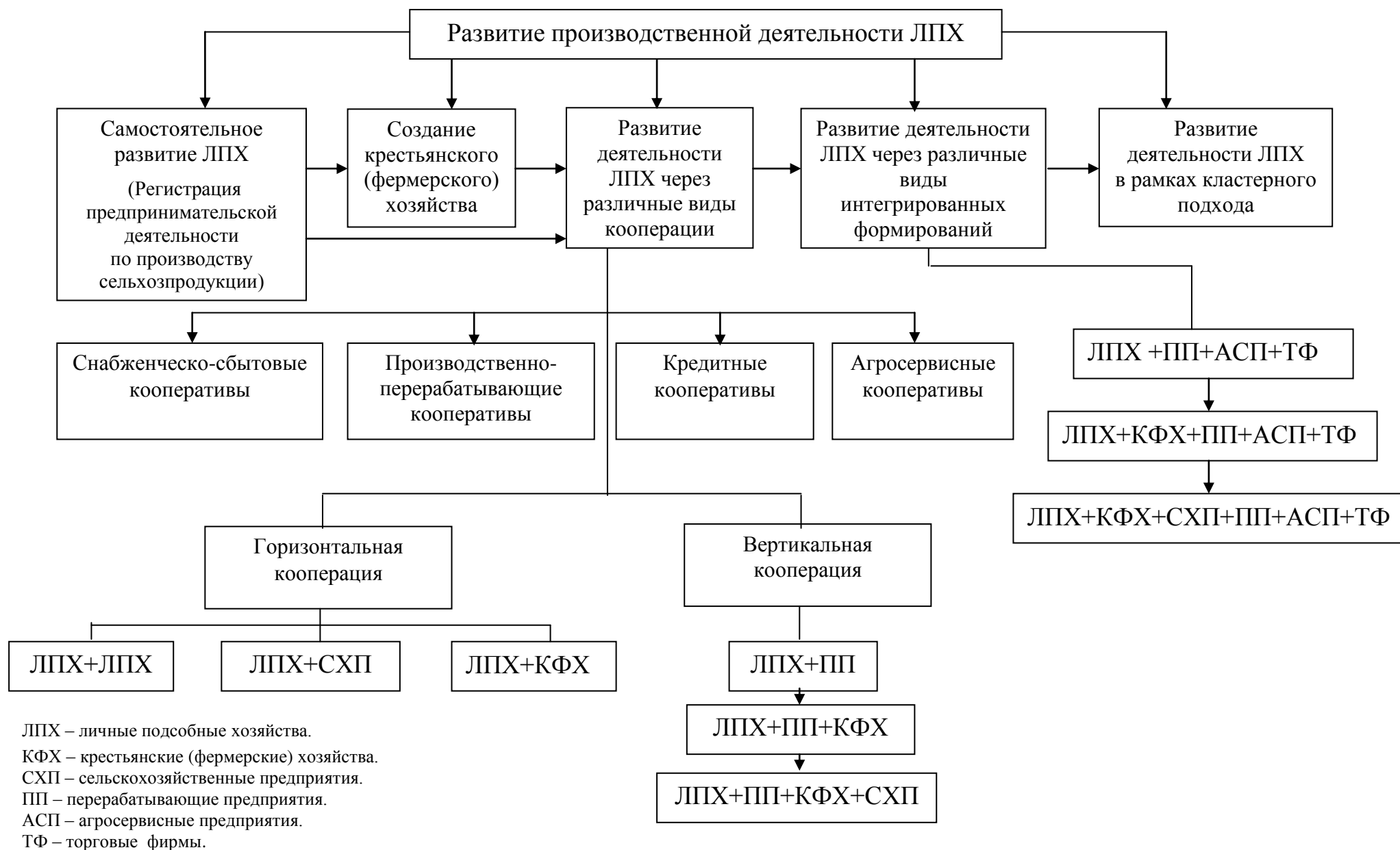


Рис. 2. Схема возможного развития взаимоотношений личных подсобных хозяйств

Развитие производственной деятельности личных подсобных хозяйств может осуществляться через трансформацию в крестьянские (фермерские) хозяйства. По данным обследования сельского населения, около 4% личных подсобных хозяйств являются высокотоварными и по характеру своей деятельности уже выступают в качестве хозяйства фермерского типа.

Официальная регистрация высокотоварных личных подсобных хозяйств в крестьянские (фермерские) хозяйства позволит их владельцам иметь более открытый доступ к рыночным структурам по обеспечению и снабжению производства необходимыми ресурсами, по совершенствованию системы сбыта продукции.

Экономические отношения личного подсобного хозяйства с общественным по своей сути представляют отношения, основанные на экономическом интересе сторон, на учете их взаимной заинтересованности.

Основными принципами осуществления экономических взаимоотношений личного подсобного хозяйства с общественным являются следующие [91, с. 47]:

1. Обязательное выполнение личным подсобным хозяйством функций, отвечающих его социально-экономической сути как подсобного.

2. Экономическая заинтересованность владельцев хозяйств населения в результатах своего труда, в создании основы для расширенного воспроизводства.

3. Сочетание общественных и личных интересов, предполагающее использование земли, труда и других средств и ресурсов как для повышения экономической эффективности производства, так и для достижения конечной цели – более полного удовлетворения потребностей населения.

Роль личного подсобного хозяйства в последнее десятилетие оказалась весьма значимой в продовольственном и финансовом обеспечении населения. Вместе с тем, учитывая дифференциацию как коллективных, так и личных хозяйств, произошедшую в последние годы в связи с реформированием



сельскохозяйственных предприятий, характер и возможности личных подсобных хозяйств в различных условиях существенно различаются.

В некоторых (сохранивших статус коллективных) хозяйствах личное подворье существует в основном за счет поддержки и помощи сельхозпредприятия и развивается на его ресурсах (получая корма, молодняк скота и другие услуги). Личное подсобное хозяйство в них сохраняет свой преимущественно потребительский характер. И хотя часть его продукции реализуется в обмен на деньги, они идут на удовлетворение самых насущных потребностей населения.

На других предприятиях, находящихся в стадии реструктуризации или реформированных в мелкие частные структуры, личное подсобное хозяйство действительно стало основным источником не только продукции и доходов, но и основной сферой занятости. Это семейное производство по существу уже является не подсобным, а основным, но пока еще связанным с общественным производством (используя корма, материально-технические средства).

Хозяйство этих работников, будучи формально семейным производством, является наполовину уже частным производством. Связи его с общественным существуют как основа, как прикрытие потребления средств общественного хозяйства. Личным подсобным, исходя из понимания его сущности, это хозяйство в полной мере назвать уже нельзя, хотя и частным – тоже. И не только потому, что для них это вынужденная мера самосохранения и самовывживания, но и потому, что основано оно все же на личном труде владельца и членов его семьи и в значительной степени – на средствах производства общественного хозяйства и связях с ним.

Наиболее приемлемым способом повышения эффективности деятельности сельских товаропроизводителей является кооперативное решение вопросов, возникающих в процессе функционирования.

Перспективная форма кооперации – кооперация личных подсобных хозяйств между собой, а также с крестьянскими (фермерскими) хозяйствами по

производственному снабжению, обслуживанию, сбыту продукции и взаимному кредитованию.

Впервые этот термин ввел в экономическую науку Роберт Оуэн. Под кооперацией он понимал трудовое сотрудничество (лат. cooperatio – сотрудничество; со – совместно, заодно и operis – работа, труд) [77, с. 8; 158, с. 23; 164, с. 18]. Классики марксизма этот процесс связывали с неизбежностью кооперирования крестьян и организацией крупных хозяйств. Ф. Энгельс писал, что кооперирование крестьян позволит развивать не только земледелие, но и промышленность на селе [105, с. 128].

В современной науке под данным термином понимают форму организации труда, при которой значительное число людей совместно участвуют в одном или разных, но связанных между собой процессах труда [33, с. 4; 88, с. 34; 138, с. 232]. Законодательно же процесс кооперации определен как система различных сельскохозяйственных кооперативов и их союзов, созданных сельскохозяйственными товаропроизводителями.

Применительно к сектору личных подсобных хозяйств кооперация нами понимается как производственно-экономические отношения, проявляющиеся в их кооперировании с субъектами агропродовольственного рынка. Завершенную форму они приобретают при создании формально организованных структур – кооперативов.

Процессы кооперации способны развиваться в двух основных направлениях: горизонтальном (объединение многих одинаковых единоличных хозяйств в одно коллективное) и вертикальном (объединение последовательно связанных стадий от момента производства ресурсов до получения конечного продукта и его реализации). Следует отметить, что главным путем подъема эффективности аграрного сектора А.В. Чаянов считал развитие кооперации не по горизонтали, а по вертикали – путем объединения производства, хранения, переработки и сбыта сельскохозяйственной продукции, покупки и обслуживания техники, племенной и селекционной работы и т. д. Выступая за вертикальную кооперацию, он очень критически относился к сталинским

колхозам, предлагая вместо национализации земли передать ее в трудовую собственность без права купли – продажи [164, с. 78].

Виды кооперативов определены на законодательном уровне и представляют собой две группы: производственные и потребительские (табл.3).

Производственные кооперативы определяются как объединения хозяйствующих субъектов для совместной производственной деятельности с целью получения прибыли.

Потребительский кооператив представляет собой добровольное объединение участников для решения возникающих в процессе функционирования проблем.

*Таблица 3*

### **Основные виды кооперативов в АПК**

Виды кооперативов	
<b>производственные</b>	<b>потребительские</b>
Сельскохозяйственная артель, рыболовецкая артель, кооперативное хозяйство	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Перерабатывающие (переработка сельскохозяйственной продукции)</li> <li>2. Сбытовые (продажа, хранение, сортировка, сушка, упаковка и транспортировка продукции)</li> <li>3. Обслуживающие (выполнение транспортных, ремонтных, строительных работ; консультационная, аудиторская деятельность и др.)</li> <li>4. Снабженческие (закупка средств производства, удобрений, кормов, нефтепродуктов, запасных частей)</li> <li>5. Страховые (услуги по личному и медицинскому страхованию, страхованию посевов, имущества и земли)</li> <li>6. Кредитные (выдача займов и сбережение денежных средств своих членов)</li> </ol>

Если учесть территориальный аспект, то приоритеты в развитии функций кооперации будут меняться: по мере удаления от рынков сбыта, которые, как правило, расположены в городах и особенно в крупных, нарастает доля личных подсобных хозяйств, желающих иметь сбытовые кооперативы. Согласно результатам обследования сельского населения Омской области, при расстоянии 50 км доля владельцев ЛПХ желающих участвовать в сбытовых кооперативах составляет 25%, до 100 км – 30, до 150 км – 43 и свыше 150 км – 52. По мере удаления от рынков сбыта нарастает число граждан, ведущих ЛПХ и желающих вступить в кооперацию по переработке произведенной в этих хозяйствах сельскохозяйственной продукции. В то же время при этих

расстояниях у владельцев ЛПХ уменьшается желание формировать кредитные кооперативы (50 км – 39%, 100 км – 33, 150 км – 27, свыше 150 км – 18).

Основными направлениями формирования системы кооперации в секторе личных подсобных хозяйств могут быть: объединение средств производства и строительство новых перерабатывающих предприятий; преобразование действующих хозяйствующих субъектов в кооперативы. Первое направление практически исключено из-за ограниченных финансовых возможностей сельхозтоваропроизводителей. Поэтому весьма актуальным является создание кооперативов и их систем на базе существующих перерабатывающих производств.

В процессе кооперации отдельных субъектов экономической системы образуется укрупненное производство. На этой стадии функционирования возникает необходимость в качественно новых формах деятельности. Динамика процесса заключается в объединении различных частей целого, что закономерно ведет к интеграции [39, с. 153; 79, с. 18].

Концепция развития интеграции в условиях рынка основывается на новых принципах и механизмах взаимодействия. Основное место в ней отводится маркетинговой ориентации хозяйственных стратегий, вырабатываемых при решении задач по определению оптимальных взаимосвязей в системе интегрированных формирований. Стратегия предполагает комплексность и последовательность проводимых мероприятий. Основное внимание отводится инвестиционным программам, корректировке механизмов управления и экономических отношений.

Наиболее видными экономистами-аграрниками, изучающими агропромышленную интеграцию, были Н.П. Александров, Е.П. Губин, М.Я. Лемешев, Т.Е. Малофеев, И.И. Сигов и др. Они считали агропромышленную интеграцию процессом закономерным, а его движущими мотивами – развитие производительных сил и производственных отношений.

В широком смысле процесс интеграции представляет собой организационно-экономическое объединение крупных структур (лат. *integratio* – восстановление, восполнение, от *integer* – целый). Эти структуры функционируют на рынке для углубления взаимодействия и развития связей между собой [27, с. 18; 95, с. 129; 156, с. 21; 177, с. 16].

Понятие «агропромышленная интеграция» мы связываем с процессом сближения и объединения в одно целое сельскохозяйственной и промышленной деятельности на разных уровнях народного хозяйства с углублением специализации производства и повышения его концентрации. По нашему мнению, агропромышленная интеграция – это завершённая форма межотраслевой вертикальной кооперации, организационное и экономическое объединение технологически связанных аграрных, промышленных предприятий и инфраструктуры в единое целое – агропромышленную экономическую систему, ориентированную на удовлетворение первоочередных потребностей населения.

К числу стратегических направлений развития агропромышленной интеграции наряду с развитием собственно сельского хозяйства как центрального звена АПК относят [51, с. 53; 61, с. 35; 95, с. 239]:

- усиление участия промышленности и специализированных служб агросервиса в развитии сельскохозяйственного производства;
- увеличение доли переработанной сельскохозяйственной продукции в конечном потреблении;
- установление равновыгодных экономических взаимоотношений сельскохозяйственных предприятий с партнерами.

Процессы интеграции в агропромышленном комплексе имеют многоуровневый характер. На региональном уровне эти процессы характеризуются образованием различных агропромышленных объединений с участием перерабатывающих, обслуживающих и других предприятий, связанных с сельским хозяйством. На уровне отдельного хозяйствующего

субъекта интеграция осуществляется путем создания в нем перерабатывающих цехов, организации торговли по типу агрофирм.

Классификация интегрированных формирований в табл. 4.

Таблица 4

**Классификация интегрированных формирований в АПК [99, с. 10]**

<b>Признак классификации</b>	<b>Виды интегрированных формирований</b>
Правовой статус	Партнерские (без права юридического лица). Инкорпорированные (с правом юридического лица)
Характер хозяйственной деятельности	Некоммерческие (ассоциация, союз, некоммерческое партнерство, потребительский кооператив). Коммерческие (хозяйственные общества и товарищества)
Организационное построение	Ассоциативные (ассоциация, союз, консорциум, ФПГ). Имущественные (холдинг, концерн, комбинат)
Организационная структура управления	Механистические (линейно-функциональные, дивизиональные). Органистические (сетевые, венчурные)
Механизм регулирования совместной деятельности	Акционерные (через систему участия в капитале). Кооперативные (один член – один голос). Координационные (согласование и координация)
Характер интеграционных связей	Горизонтальные (отраслевые). Вертикальные (межотраслевые). Диверсификационные
Производственное направление	Агропромышленные. Агропромышленно-торговые и финансовые
Способ учреждения и масштаб деятельности	Федеральные. Межрегиональные. Региональные (республиканские, краевые, областные). Муниципальные (районные)

В основу создания кооперативных и интегрированных форм хозяйствования положены следующие принципы:

- экономическая целесообразность новых организационно-правовых форм хозяйствования;
- возможность и добровольность выбора форм хозяйствования коллективом;
- демократический характер вхождения коллектива в хозяйственную структуру и принятия основных нормативно-правовых документов;
- соответствие принятых решений коллектива действующим законам;
- равная господдержка новым хозяйственным формированиям;

- выбор форм хозяйствования, обеспечивающих взаимную заинтересованность госструктур, коллективов хозяйств и работников;
- исключение экономически не оправданных посредников между партнерами;
- социально-экономическая направленность деятельности коллектива, способствующая повышению жизненного уровня и улучшению быта населения данного региона;
- выбор форм хозяйствования, способствующих развитию и укреплению производственно-экономических связей;
- возможность устранения причин монопольного положения отдельных хозяйствующих субъектов;
- научная обоснованность перехода на новую форму хозяйствования.

Совершенно очевидно, что в сложившихся условиях интеграционные процессы личного подсобного хозяйства не только не утратили своего значения, а наоборот, приобрели еще более глубокий смысл: как объективный общественно-экономический процесс их взаимосвязи, обусловленный развитием разделения труда и средств его механизации и направленный на развитие производства, рост экономической эффективности, сохранение социальных достижений и завоеваний. При этом центр тяжести этих связей, по-нашему мнению, должен сохраняться за производством сельскохозяйственных предприятий, располагающих для этого практически всеми необходимыми техническими и другими средствами и потому пока еще имеющих возможность осуществлять их более эффективно, сохраняя общественное производство [64, с. 103].

В этом смысле процесс интеграции личного подсобного хозяйства с общественным характеризуют иногда как фактор сочетания общественных и личных интересов.

В сфере деятельности хозяйств населения существуют проблемные области, определяющие необходимость развития интеграционных связей с крупным общественным производством.

Проблема низких цен на сельскохозяйственную продукцию – общая для всех форм хозяйствования. Однако для владельцев хозяйств населения – это вдвойне, а то и втройне важная проблема, так как затраты труда на производство единицы продукции личных подсобных хозяйств почти в три раза выше, чем в общественном хозяйстве. Поэтому даже выравнивание окупаемости затрат в общественном и личном подсобном хозяйствах предполагает более высокий уровень возмещения этих затрат в цене на продукцию хозяйств населения.

Следовательно, с развитием интеграции личного подсобного хозяйства с общественным хозяйством сельхозпредприятий оно может выполнять еще одну очень важную и специфическую функцию – служить импульсом к возрождению и развитию крупного сельскохозяйственного производства. При этом само личное подсобное хозяйство будет менять свою социально-экономическую сущность: оно будет не столько личным, подсобным, сколько общественным и, возможно, основным (на договорных началах с общественным производством).

Развитие интегрированных связей личных подсобных хозяйств с сельскохозяйственными предприятиями на договорных началах способствует более эффективному развитию как личного подсобного хозяйства, так и общественного производства. С одной стороны, интеграция создает более надежные условия для производства и реализации продукции личных подсобных хозяйств (обеспечение кормами, молодняком скота, производственно-техническими услугами, дополнительным земельным наделом, сбор и реализация продукции), с другой – улучшает экономическое положение работников за счет увеличения производства товарной продукции в хозяйствах населения [69, с. 67].

В экономических взаимоотношениях личных подсобных хозяйств с сельскохозяйственными предприятиями в рамках межхозяйственного интегрированного образования важны все элементы механизма экономических



взаимоотношений, но основными, безусловно, являются цены на продукцию ЛПХ и услуги, оказываемые ему. Диапазон колебаний очень широк: льготные цены (на уровне себестоимости или части ее) для производственных ресурсов и услуг; стабильные договорные цены на продукцию личных подсобных хозяйств и услуги ему; рыночные цены на продукцию; гибкие цены на продукцию относительно цены конкурентов; разноуровневые цены (за продукцию по договору и сверх него); сочетание разных вариантов уровней цен. Все эти цены могут быть использованы в отношениях с личными подсобными хозяйствами в зависимости от складывающейся экономической ситуации и возможностей реализации интересов по другим каналам.

Экономический механизм отношений личных подсобных хозяйств с общественным производством может строиться как на взаимоподдержке, так и на самокупаемости и даже самофинансировании. Без учета этого фактора форма хозяйствования может оказаться нежизнеспособной.

Современный этап развития экономических отношений в значительной степени характеризуется потребностью в совершенно иных формах и методах функционирования хозяйствующих субъектов. Современная практика кооперирования и интегрирования, по мнению многих ученых, является несовершенной. Не умаляя значения данных процессов (экономия на трансакционных издержках, консолидация сил для интенсификации производства, улучшение информационного обмена и т. д.), нельзя не отметить их недостатки (угроза монополизации отрасли, акцент на интересах фирмы-интегратора, отток материальных и финансовых ресурсов из региона). В рамках существующего законодательства нет таких организационно-правовых форм, которые могли бы подчинить деятельность различных хозяйствующих субъектов, работающих в определенной сфере на территории региона. Роль государства в данный момент сводится к стимулированию отдельных организаций, тогда как отсутствует механизм комплексного инновационного развития региона.

В связи с этим в экономической теории стали появляться концепции развития, которые позволяют обеспечить взаимодействие всех участников рыночного процесса на определенной территории, подчинив его единой цели. В этом случае государству отводится роль регулятора среды для деятельности конкурирующих между собой организаций. При этом имеется возможность использования ресурсов как федеральных органов власти, так и резервов регионов, для обеспечения эффективного развития производственных комплексов (точек роста) в региональной экономике.

С появлением новой стратегии развития сельского хозяйства, ориентированной на экономическую стабильность, возникла необходимость в появлении новых форм функционирования рыночных субъектов, которые обеспечивают постоянное взаимодействие данных субъектов, более высокую инновационность, успешную реализацию инфраструктурных и иных проектов. Динамика этих процессов является движущей силой в совершенствовании механизма функционирования личных подсобных хозяйств населения на конкретной территории.

Следует отметить, что в настоящий момент перспективы развития сельского хозяйства в значительной степени связываются, с одной стороны, с процессами формирования таких крупных интегрированных структур, которые могли бы контролировать весь процесс аграрного производства, работу посредников и самостоятельно осуществлять маркетинговые мероприятия. С другой стороны, учитывая особенности сельского быта и сельскохозяйственного производства, необходимо сохранять и поддерживать развитие и функционирование именно сектора малых форм хозяйствования, создавая условия для их эффективной работы в рамках неких объединений, сохраняя при этом их хозяйственную самостоятельность. Обеспечить подобное функционирование в настоящий момент возможно в рамках региональной кластерной политики.

Нами предложена концептуальная схема развития взаимоотношений личных подсобных хозяйств на агропродовольственном рынке, представленная на рис. 3.



Рис. 3. Концептуальная схема развития взаимоотношений личных подсобных хозяйств на агропродовольственном рынке

В сложившихся условиях отношения личных подсобных хозяйств с институтами инфраструктуры, научными учреждениями, государственными и муниципальными органами власти можно рассматривать в рамках кластерного подхода. Совместная работа перечисленных выше структур, как единого социально-экономического организма, может дать новый импульс их эффективному развитию.

С учетом вышесказанного можно сделать вывод, что личные подсобные хозяйства имеют большое значение для развития агропромышленного комплекса России в целом и каждого региона в частности. Именно этот сектор экономики позволяет формировать общие условия для экономического роста,

является гарантом обеспечения продовольственной безопасности регионов, стабилизации социальной сферы на селе.

В условиях развития рыночных отношений, необходимости устойчивого развития АПК меняются и требования к формированию и регулированию данного сектора. Естественно, полноценное функционирование личных подсобных хозяйств требует значительного внимания со стороны государства. Необходима целостная, гибкая политика развития данного сектора, обеспечивающая эффективное взаимодействие с внешней средой, позволяющая консолидировать все возможные источники поддержки хозяйств населения.

Что касается основных направлений развития деятельности хозяйств населения в АПК, то их следует рассматривать в рамках трансформационных процессов, протекающих в современной России.

## **ГЛАВА 2. СПЕЦИФИКА ХОЗЯЙСТВ НАСЕЛЕНИЯ В РАМКАХ КЛАСТЕРНОЙ ТЕОРИИ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ**

Одной из важнейших задач, поставленных Президентом Российской Федерации перед главами регионов, является обеспечение устойчивого процесса развития и стабильного экономического роста с использованием инновационных методов.

Для нормального функционирования личных подсобных хозяйств их необходимо интегрировать в рынок, повышать техническую оснащенность, конкурентоспособность; обеспечивать деятельность, позволяющую сформировать механизм функционирования рыночных институтов путем развития инфраструктуры, внедрения инновационных методов в организацию производства, привлечения инвестиций. Задача состоит в том, чтобы обеспечить достаточную координацию всех направлений регулирования данного сектора как со стороны государственных органов (налоговых, таможенных, региональных министерств и ведомств и т.д.), так и со стороны коммерческих и некоммерческих институтов инфраструктуры, обслуживающей малые формы хозяйствования в АПК региона. Обеспечение взаимодействия подобного уровня на практике довольно проблематично, поскольку перечисленные институты преследуют, прежде всего, собственные интересы, зависящие от целей и возможностей деятельности, тогда как наиболее масштабный эффект наблюдается при взаимодействии всех субъектов агропродовольственного рынка. Следует отметить, что данное взаимодействие основано не на создании для каждого элемента системы особых «тепличных» условий, а на обеспечении эффективной конкурентной среды функционирования путем стимулирования внутрифирменного взаимодействия, технического и технологического совершенствования, обучения кадров, повышения конкурентоспособности взаимодействующих субъектов в целом.

На региональном уровне данное направление может быть реализовано в рамках кластерной политики, которая является логическим продолжением инновационной политики, стимулирующей создание научно-исследовательской инфраструктуры, развитие инновационных процессов. В свою очередь, потенциал личных подсобных хозяйств в АПК проявляется в инновационных возможностях внешнего и внутреннего окружения. Сутью инновационной политики в этих условиях является структурное объединение потенциалов экономики и науки.

Развитие кластерных форм взаимоотношений хозяйств населения и их партнеров значительно снижает транзакционные издержки, обеспечивает синергетический эффект за счет плодотворного взаимодействия участников и инновационного характера используемых технологий и методов управления.

Кластер – форма интеграции, целью которой является создание индустриальной основы для повышения конкурентоспособности, высокой производительности и экономического роста бизнеса [109]. В соответствии с теорией профессора Гарвардской школы бизнеса Майкла Портера, кластер – это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний (производителей, поставщиков и др.) и связанных с ними организаций (образовательных учреждений, органов государственного управления, институтов инфраструктуры), действующих в определенной сфере, характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга [121, с. 347]. М. Портер определил, что конкурентоспособность региона следует рассматривать с точки зрения конкурентоспособности не отдельных ее организаций, а именно кластеров – объединений предприятий различных отраслей, способных эффективно использовать внутренние ресурсы. Им разработана диаграмма для определения конкурентных преимуществ, получившая название «конкурентный ромб» («алмаз») с четырьмя группами преимуществ, к которым относятся:

- факторные условия – людские и природные ресурсы, научно-информационный потенциал, инфраструктура, в том числе качество жизни;
- условия внутреннего спроса – качество спроса, соответствие тенденциям развития спроса на мировом рынке, рост объемов спроса;
- смежные и обслуживающие отрасли (кластеры отраслей);
- стратегия и структура фирм, наличие конкуренции – цели, стратегии, способы организации, менеджмент фирм, внутриотраслевая конкуренция.

Кроме того, существуют два дополнительных фактора, существенно влияющих на эффективность работы кластера: это государственная политика и случайные события (которые невозможно контролировать).

Кластер не способен выбросить из своей цепочки определенные звенья – предприятия, связанные технологически, но выигрывает за счет комплексности, концентрации производства, технологии, качества, НИОКР, а следовательно, имеет более низкие издержки и обладает высокой конкурентоспособностью.

Экономической литературой определены признаки кластера, которые экономисты называют правилом четырех «К»: концентрация предприятий одной или смежных отраслей в одной географической точке; конкурентоспособность выпускаемой ими продукции; конкуренция за завоевание и удержание клиента; кооперация с высокой степенью развитости [171].

Как правило, вне кластеров хозяйственное развитие менее эффективно. В кластере же конкурентные преимущества развиваются благодаря системным связям:

- новые производители, приходящие из других отраслей, ускоряют развитие, стимулируя исследования и предоставляя ресурсы для реализации новых стратегий;

- происходит целевой обмен информацией и быстрое распространение новшеств по каналам поставщиков и/или потребителей, имеющих контакты с различными конкурентами;

- взаимосвязи внутри кластера, часто непредсказуемые, ведут к появлению новых направлений в конкуренции и порождают качественно новые возможности;

- человеческие ресурсы и идеи образуют новые комбинации, позволяющие кластеру получить инновационную ренту.

В отличие от обычных форм кооперационно-хозяйственных взаимодействий малого, среднего и крупного бизнеса, кластерные системы характеризуются следующими особенностями:

- наличием крупного предприятия-лидера, определяющего долговременную хозяйственную, инновационную и иную стратегию системы;

- территориальной локализацией основной массы хозяйствующих субъектов – участников кластерной системы;

- долговременной координацией взаимодействия участников системы в рамках её производственных программ, инновационных процессов; основных систем управления, контроля качества и пр.;

- фактором инновационной ориентированности, причем особое внимание уделяется комплексу взаимосвязей между участниками процесса производства товаров и услуг и субъектами инновационной деятельности;

- фактором лидирующего (интегрирующего) продукта или услуги. Часто лидирующий инвестор создает кластер на базе вновь создаваемых, действующих и реструктурируемых предприятий [99, с. 31].

Современная политика стимулирования экономической деятельности использует различные подходы к идентификации кластеров. В большинстве случаев отрасли промышленности и сельского хозяйства, входящие в кластеры, группируются исходя из степени межотраслевой циркуляции продукции и знаний и включают:



– потоки технологий, обусловленные приобретением продуктов и промежуточных товаров в других отраслях, а также взаимодействием между их производителями и пользователями;

– техническое взаимодействие, выраженное в патентовании, освоении патентов, использовании научных результатов в нескольких смежных отраслях, а также в совместных исследовательских проектах;

– мобильность персонала между сегментами кластера с целью распространения лучших достижений управления.

Анализ литературы по вопросам кластеров выявил недостаточную степень разработанности отличительных признаков кластеров от других объединений. Признаки кластеров удобнее разграничить по следующим критериям: 1) цели функционирования объединений (табл. 5); 2) территориальные границы.

*Таблица 5*

### **Сравнительная характеристика интегрированных структур**

<b>Вид объединения</b>	<b>Цель функционирования</b>
Индустриальные сети	Реализация предпринимательского проекта
Бизнес-центр	Поддержка малого и среднего бизнеса
Бизнес-инкубатор	Оказание первоначальной помощи малому и среднему бизнесу, получение прибыли не является целью
Технопарк	Развитие инноваций в регионе
Технополис	Развитие региона через развитие инноваций
Финансово-промышленная группа	Технологическая и экономическая интеграция для реализации проектов, направленных на увеличение конкурентоспособности производимого продукта
Холдинг	Контроль и оптимизация действий, осуществляемых участниками
Территориально-производственный комплекс	Оптимизация затрат (материальных, трудовых), транспортных расходов, оборачиваемости оборотных средств
Кластер	Реализация конкурентных преимуществ сконцентрированной по географическому признаку группой взаимосвязанных компаний

Из рассмотренных выше объединений только некоторые характеризуются территориальной близостью (территориально-производственные комплексы, бизнес-центры, бизнес-инкубаторы, другие сетевые структуры и кластеры).

Остальные объединения характеризуются больше технологической близостью, но не территориальной. По территориальным границам кластеры отличаются тем, что они достаточно редко вписываются в стандарты исключительно отраслевой классификации, границы кластера подвижны и определяются теснотой связей и взаимодополняемостью отраслей и сфер экономики, применяемыми и распространяемыми технологиями, информационным сопровождением, маркетингом. При этом кластеры, как правило, функционируют в рамках территориально-административных границ региона. Выход за эти рамки возможен только при наличии конкурентных преимуществ на приграничной территории. Границы сетевых объединений характеризуются степенью взаимосвязей между участниками, границы остальных интегрированных объединений зависят от местоположения основных участников. Исключение составляет территориально-производственный комплекс: он территориально локализован и находится в пределах территориально-административных границ, но при этом характеризуется отсутствием внутренней конкурентной среды.

Проводя анализ развития теории конкурентоспособности в отечественной экономической науке, мы столкнулись с ошибочным мнением некоторых авторов о точном повторении в концепции кластеров основных положений концепции территориально-производственного комплекса. Действительно, очевидны многие сходные характеристики: и в теории ТПК, и в концепции промышленных кластеров объектом изучения является группа отраслей. Также представляются сходными и методы выделения внепространственных территориально-производственных комплексов и промышленных кластеров. Для ТПК применялись таблицы межотраслевых балансов, далее – факторный анализ и показатели корреляции между отраслями на основе всех межотраслевых потоков. В случае промышленных кластеров обычно используются метод межотраслевых балансов, теорию графов или метод цепочки добавления стоимости.

Однако многие ученые-экономисты, в частности И. Пилипенко и мы согласны с его мнением, указывают на принципиальные отличия между данными концепциями: различные генезис, структура и принципы функционирования, особенности специализации, территориальные различия, наличие конкуренции внутри кластера и полное ее отсутствие внутри территориально-производственного комплекса [119, с. 4]. Основные сходства и различия рассматриваемых категорий приведены в табл. 6.

Таблица 6

**Сходства и различия ТПК-подхода и концепции кластерного развития**

	Территориально-производственный комплекс	Кластер
1	2	3
Сходства	<i>Объект изучения</i>	
	Группы отраслей, которые оптимально сочетаются в пределах административно-территориальной единицы	Группы отраслей, которые являются наиболее конкурентоспособными и взаимосвязанными отраслями хозяйства страны или региона
	<i>Методы выделения – метод межотраслевых балансов</i>	
	Применялись таблицы межотраслевых балансов, далее факторный анализ и показатели корреляции между отраслями на основе всех межотраслевых потоков	В случае промышленных кластеров обычно используются метод межотраслевых балансов, теория графов или метод цепочки добавления стоимости
Различия	<i>Общественно-экономическая среда развития</i>	
	Плановая экономика	Рыночная экономика
	<i>Генезис</i>	
	Развитие моделей ТПК в условиях планового хозяйства. Представляли собой четкие технико-экономические модели, которые имели в пространстве ясно очерченные границы	Развитие осуществляется с учетом проявления воздействия рыночных сил. Объединение усилий происходит исходя из понимания всеми участниками кластера преимуществ совместного функционирования
	<i>Местоположение</i>	
	Модели ТПК применялись большей частью для районов нового освоения с низкой плотностью населения и непростыми природными условиями	Образование происходит в староосвоенных густонаселенных районах в пределах агломераций. На одной территории может образоваться несколько кластеров

1	2	3
Различия	<i>Структура и специализация</i>	
	ТПК – это межотраслевой комплекс, в котором главную роль играли отрасли базисной группы, определяющие основную специализацию, а также развивались комплексирующие отрасли. Регулирование деятельности осуществлялось централизованно	Кластер – это скопление взаимодействующих независимых фирм, работающих в одной отрасли или подотрасли. В состав также входят государственные и образовательные или исследовательские организации, имеется контролирующий развитие кластера орган
	<i>Специализация</i>	
	ТПК характеризуются наличием в основном отраслей горно – добывающей, металлургической, химической промышленности и тяжелого машиностроения, ориентированных на производителя	Развитие кластера происходит в основном в новых высокотехнологичных отраслях промышленности, сфере услуг или в традиционных отраслях промышленности, ориентированных на потребителя
	<i>Роль информации</i>	
	Каждый субъект ТПК (завод) имел свою автономную систему информации. Планы (производства, поставок и т.д.) утверждались сверху руководящей организацией	Кластер характеризуется наличием хорошо развитого информационного потока. В зрелом кластере образуются сетевые структуры малых и средних предприятий
	<i>Роль человеческого капитала в развитии</i>	
	В моделях ТПК людские ресурсы рассматриваются только как один из факторов развития хозяйства наравне с природными ресурсами и инфраструктурой	Конечной целью стимулирования развития кластеров является повышение конкурентоспособности регионов и страны в целом, что влечет за собой повышение общего уровня жизни населения

Концепция территориально-производственного комплекса может применяться и в условиях рыночной экономики для освоения новых территорий. В свою очередь, кластерные проекты могут развиваться и на основе ранее созданных территориально-производственных комплексов.

Слабость российского агропромышленного комплекса – в недостаточной интеграции фирм в глобальные цепочки поставок, малом использовании современных производственных технологий, низкой конкурентоспособности поставщиков, неэффективной антимонопольной политике, административных барьерах, неразвитости финансового сектора. Развитие затрудняют большие размеры территории, запасы сельскохозяйственных земель, слабая

инфраструктура, неравномерность распределения промышленных центров и слабые межотраслевые связи. Но в пользу российского АПК говорит относительно высокое качество человеческих ресурсов и образовательной инфраструктуры, наличие возможностей для НИОКР, наличие внутренних поставщиков.

Модернизация возможна путем создания производственных объединений и внедрения кластерных технологий в агропромышленный сектор экономики на местном и региональном уровнях.

На основании анализа различных источников, рассматривающих оценку кластеров, факторы, характеризующие их деятельность, можно разделить на влияющие и результирующие. К числу последних относятся: численность персонала, рентабельность, доля экспортируемой продукции, темпы изменения упомянутых показателей и рост (падение) выручки. Факторные признаки отражают: сети и партнерство между предприятиями, инновации, доступность производственных ресурсов, квалификацию рабочей силы, конкуренцию в отрасли и др.

Влияющие факторы делятся на:

- факторы внутренней среды (сезонность производства, качество продукции, наличие тех или иных структурных подразделений, конкурентные преимущества, способы осуществления НИОКР и др.);

- факторы внешней среды (поставщики производственных ресурсов и покупатели продукции, кооперация между фирмами и НИИ, характеристики производственных ресурсов хозяйственного комплекса, интенсивность конкурентной борьбы, взаимоотношения с органами власти и др.).

Определим принципы, отражающие особенности построения кластерных структур в секторе личных подсобных хозяйств в современных условиях развития экономики (табл. 7).

**Принципы построения кластеров в секторе хозяйств населения**

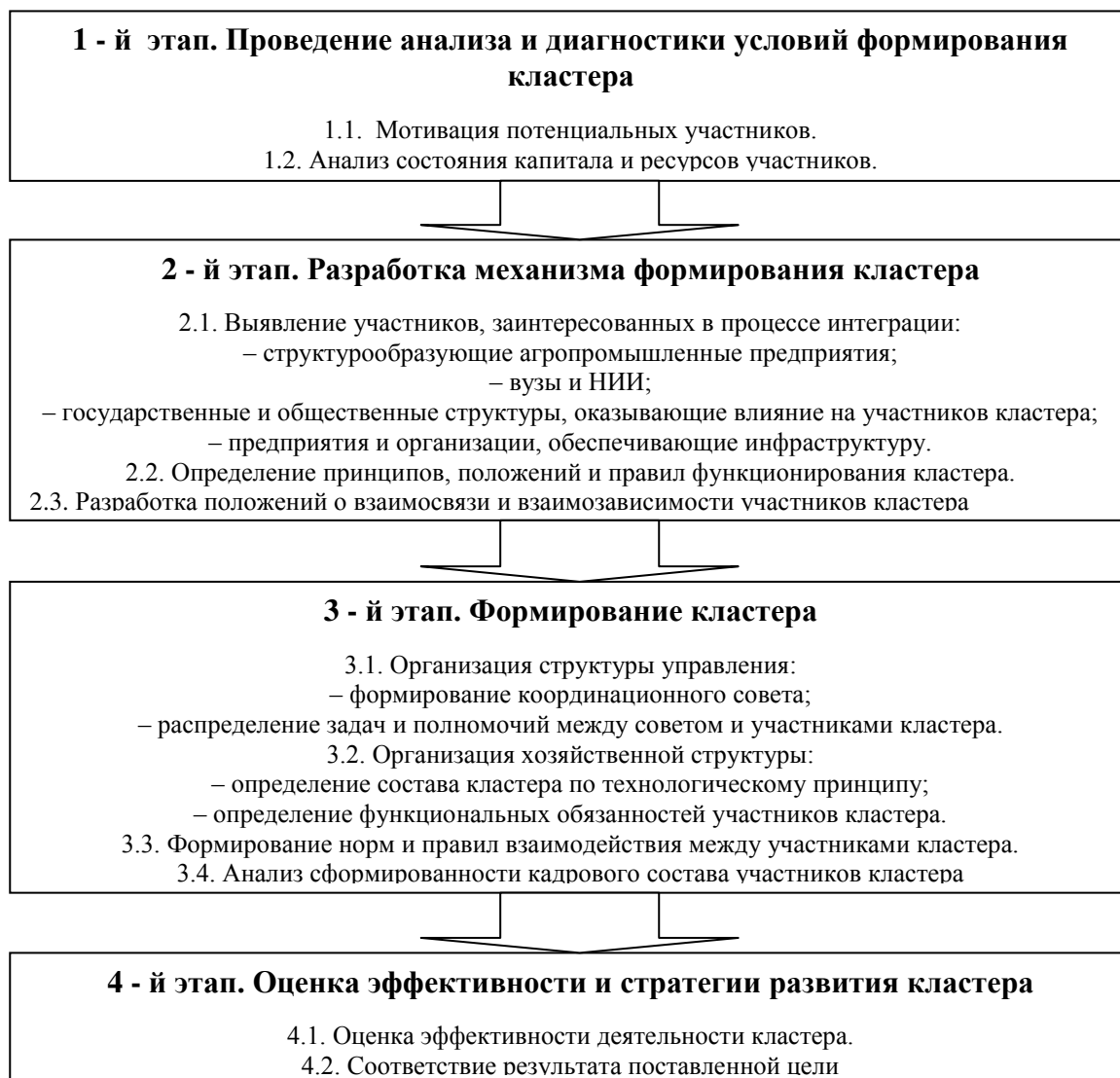
Принцип	Содержание
Самоорганизация	1. Структурная и функциональная общность участников кластера. 2. Усиление взаимосвязей участников в кластере. 3. Создание условий для развития и формирования кластера
Взаимосвязь, основанная на общих экономических интересах	1. Зависимость участников от успеха друг друга. 2. Повышение уровня инновационности бизнеса. 3. Сохранение автономности и сплоченность участников кластера. 4. Координация, разрешение спорных вопросов и принятие решений, налаживание внешних связей
Корпоративность	1. Взаимность, система ценностей, способов оценки результатов, взаимоконтроль в разрешении конфликтных ситуаций. 2. Возможность обмена информацией, опытом. 3. Упрощение структуры взаимодействия, снижение издержек
Долгосрочное сотрудничество	1. Поддержание взаимоотношений. 2. Доступ к информации, ресурсам, информированность участников. 3. Взаимодействие для достижения и поддержания конкурентных преимуществ
Динамичность (гибкость)	1. Постоянное «движение» кластера – непрерывные процессы формирования, развития и распада. 2. Адаптация к постоянно меняющимся требованиям рыночной среды. 3. Повышение уровня инновационности производства
Комплексность использования ресурсов	1. Объединение участников в рамках единой неразрывной технологической цепочки, интеграционная и технологическая взаимосвязь, единый технологический подход, стандарты. 2. Последовательность производства продукции, участники – поставщики и потребители услуг друг друга. 3. Ориентация на запросы конечного потребителя, расширение ассортимента продукции
Аутсорсинговая специализация	1. Делегирование ответственности. 2. Передача вспомогательных производств по контрактам подрядчикам, снижение издержек и экономия ресурсов

Необходимым условием для эффективного функционирования кластера является информационная, организационная и ресурсная поддержка различных этапов его создания и развития региональными и местными органами управления в соответствии с их компетенцией и отраслевой направленностью.

Предлагается рассматривать кластер с четырёх позиций как территориально ограниченную систему (объект), включающую в себя комплекс инновационных и инфраструктурных организаций и предприятий (среда),

связанных инновационными импульсами развития (процесс), и функционирующую для достижения определённой цели (проект).

Учитывая основные моменты разработки подобных стратегических направлений и внутреннюю логику развития жизненного цикла кластера [106, с. 102], мы предлагаем осуществление четырех этапов организации конкурентоспособного продовольственного кластера (рис. 4).



*Рис. 4. Этапы развития продовольственного кластера*

Первый этап – анализ и диагностика условий формирования кластера, определение мотивации потенциальных участников, состояния их капитала и ресурсов, оценка перспектив дальнейшего развития участников кластера. Здесь оценивается возможность формирования кластера и наличие заинтересованных участников.

Второй этап – разработка механизма формирования кластерной структуры:

1. Выявление участников интеграционных процессов с определением:

- образующих структуру кластера (личные подсобные хозяйства, сельскохозяйственные предприятия) с определением уровня их взаимозависимости для создания кластера;

- передовых профильных образовательных и научно-исследовательских организаций, осуществляющих подготовку необходимых кадров;

- предприятий производственной инфраструктуры.

2. Определение принципов функционирования кластера:

- юридическая независимость, сохранение хозяйственной и правовой самостоятельности;

- общая стратегическая цель участников;

- совместная система координации деятельности предприятий;

- единая корпоративная культура кластера (единая система норм и ценностей, оценки результатов, сплоченность участников кластера, координация);

- интеграционная взаимосвязь.

3. Разработка положений и правил функционирования кластера, основанных на распределении и координации производственно-хозяйственных функций, возможности передачи части этих производственных функций другим участникам кластера на основе аутсорсинга:

- договорная система взаимодействия;

- соглашение о степени совместной деятельности.

4. Разработка положений, основанных на следующих принципах взаимодействия участников:

- технологические связи;

- использование единой инфраструктурной базы;

- материально-техническое обеспечение друг друга.



Здесь учитываются условия вхождения в кластер и выхода из него, последствия выхода из кластера и его дальнейшее функционирование, штрафные санкции для нарушителей кластерной этики.

Как правило, в это время проводятся кластерные встречи и встречи рабочих групп, на которых предполагается присутствие представителей личных подсобных хозяйств, институтов инфраструктуры (работников банковско-кредитной сферы, страховых компаний, маркетинговых и консалтинговых агентств, предприятий МТО и т.д.), государственных органов (МСХиП). Особо следует отметить присутствие представителей научных и учебных заведений, занимающихся новейшими разработками и готовящих специалистов для отрасли (СибНИИСХ, ОмГАУ, Омский аграрный техникум и т.д.). Конкретный состав участников будет зависеть от тематики встреч и характера рассматриваемых задач. Первоначально такие встречи преследуют цель позиционирования данного кластера в рамках регионального агропродовольственного рынка. Кроме того, основными проблемами, требующими рассмотрения при проведении кластерных встреч, являются те, с которыми сталкиваются личные подсобные хозяйства и обслуживающие их предприятия при взаимодействии. По каждой группе проблем по итогам встречи формируются рабочие группы, которые будут разрабатывать и осуществлять стратегию по достижению поставленных целей.

По итогам обсуждения формируются возможные инициативы бизнеса, которые четко документируются, и намечаются пути их реализации. Работа по внедрению данных инициатив осуществляется рабочими группами, в которые также могут войти и другие (кроме перечисленных выше) заинтересованные в развитии отрасли предприятия, сопутствующие органы и институты.

Третий этап – формирование кластерной структуры. На этом этапе происходит организация структуры управления (формирование координационного совета, распределение задач и полномочий между советом и участниками кластера) и хозяйственной структуры. Кластерная инициатива, по нашему мнению, должна осуществляться на уровне отдельных поселений,

руководство которого имеет свои интересы в ходе развития территории и обладает достаточными правовыми, финансовыми, административными рычагами для влияния на ситуацию в поселении.

Заключительным, четвертым этапом формирования конкурентоспособного кластера является оценка его социально-экономической эффективности и дальнейшего стратегического развития. Для этого используют следующие показатели: результаты производственно-хозяйственной деятельности участников кластера; доля увеличения количества участников в кластере; увеличение доли малых и средних предприятий; кадровое обеспечение; объем привлеченных инвестиций в кластер; объем производства продукции кластера.

Модель кластерного развития, основанная на реализации конкурентных преимуществ географически сконцентрированной группы хозяйств, предполагает выделение следующих элементов:

- ядра (одного или нескольких), где сосредоточены основные конкурентные преимущества кластерной модели;
- периферии – профильного производства достаточной концентрации, расположенного на одной территории и реализующего конкурентные преимущества кластерной модели;
- оболочки – сопутствующей инфраструктуры, способствующей реализации конкурентных преимуществ кластерной модели.

Экономическое ядро – все то, что способствует росту значительного числа других элементов социально-экономической системы. Элементы экономического ядра отбираются на основе многих параметров: уровня прибыльности и рентабельности, скорости оборота капитала, увеличения занятости населения, роста совокупного спроса и др. Для формирования ядер развития следует использовать организационное проектирование, позволяющее на основе системной методологии за конечное число известных модельных переходов (этапов) сформировать региональную производственную систему по типу ядра развития. При отборе элементов экономического ядра (этап декомпозиции) региона можно использовать систему региональных моделей и

метод анализа иерархий.

Ядро в структуре продовольственного кластера представлено сектором личных подсобных хозяйств, функционирование которого обусловлено целью кластера – обеспечение продовольствием регионального рынка. Вокруг ядра расположены обеспечивающие средние и мелкие предприятия, сеть поставщиков и инфраструктура [70, с. 145].

Территории экономического пространства, где находятся хозяйств, выступают в качестве полюсов концентрации факторов производства и капитала, обеспечивающих эффективную отдачу инвестиций в границах данного региона. Интеграция хозяйств и организаций формирует полюсы экономического роста, в которые следует инвестировать капитал.

Полюс роста – район, наиболее благоприятный по ресурсам, географическому положению, инвестиционному потенциалу и эффективности отдачи капиталовложений. Оснащение инфраструктурными сооружениями и производственными предприятиями полюса роста превращает его в центр развития [99, с. 44]. Можно рассмотреть два основных типа центров развития: центры, инициирующие миграцию и капиталовложения от гипертрофированного основного узла или объединяющие мелкие центры в аграрных отсталых районах с целью их будущей индустриализации и ускорения экономического роста.

Фридман Дж. рассматривает четыре стадии формирования центров роста (ядер) [180]:

1) наличие большого числа локальных ядер, мало влияющих на окружающие их территории;

2) появление одного наиболее мощного ядра, формирующего полюс роста и оказывающего воздействие на обширную периферию;

3) развитие еще нескольких ядер, приводящих к образованию полицентрической структуры полюсов роста;

4) слияние ядер в урбанистическую полиареальную структуру с мощной

периферией [184, с. 25–26].

Полюс роста – набор отраслей, а центр роста – географическая интерпретация полюса, т.е. регион, район.

В современной экономической ситуации использование кластерного подхода в региональной продовольственной сфере должно базироваться на следующих концептуальных положениях с учетом комплекса общих, системных и специфических принципов:

1. Ключевым сектором продовольственного кластера должны быть производители сельскохозяйственной продукции, которые обеспечивают экономический успех всего кластера. Кроме того, они должны быть способны развиваться и способствовать развитию других участников кластера.

2. В состав кластера должны обязательно входить перерабатывающие предприятия, посреднические и сбытовые организации, обеспечивающие деятельность сельхозтоваропроизводителей. От качества работы данных организаций зависит благополучие всего кластера в целом.

3. Основная идея формирования продовольственного кластера состоит в том, что на основе научно-обоснованных и технологически реализуемых комплексных решений создать условия для перевооружения отрасли и привлечения выгодных инвестиционных вложений.

4. Целевое начало в деятельности кластера должно носить инновационный характер. Кластер как интегрированная форма взаимодействия предприятий по производству продовольствия, прежде всего основной своей задачей должна ставить создание инноваций и внедрение их в практику. Именно инновационная платформа позволит обеспечить устойчивое развитие участников кластера и их конкурентоспособность не только на региональном агропродовольственном рынке, но и за его пределами. Тем самым реализуется основное предназначение кластера как инструмента повышения конкурентоспособности региона.

5. Взаимодействие кластера с властью. Для обеспечения устойчивости кластера и возможности развития в долгосрочной перспективе необходима поддержка его деятельности местными органами власти через механизмы государственного регулирования, либо прямого участия государственных структур в составе интегрированного формирования.

В рамках кластерной политики с учетом местных особенностей, степени участия органов региональной власти и местного самоуправления, а также готовности самих субъектов экономических отношений можно эффективно решать актуальные задачи развития личных подсобных хозяйств:

- обеспечение экономической целесообразности деятельности всех субъектов агропродовольственного рынка;

- формирование институтов инфраструктуры сектора личных подсобных хозяйств, позволяющих обеспечить воспроизводственный процесс всеми видами услуг;

- осуществление справедливого распределения доходов между всеми участниками воспроизводственного процесса в АПК при реализации конечного продукта;

- увеличение инвестиционной привлекательности сферы агропромышленного производства на региональном уровне;

- рост платежеспособности хозяйствующих субъектов, в том числе и обеспечение принципа возвратности средств в рамках целевого финансирования на поддержку сельхозтоваропроизводителей;

- рост потенциала предприятий в области маркетинга, консалтинга и продаж, т.е. обеспечение высокого уровня конкурентоспособности при завоевании и удержании новых рыночных позиций;

- обеспечение высококвалифицированным кадровым составом благодаря тесному взаимодействию в рамках кластера с образовательными учреждениями;

- обеспечение эффективного функционирования всех рыночных институтов во взаимодействии с протекционистской государственной политикой

для достижения высокой степени конкурентоспособности отрасли не только на муниципальном, региональном, но и федеральном и международном уровнях.

При кооперации производителей и потребителей наблюдается снижение затрат за счет эффекта масштаба. Этот эффект наблюдается и вне кластерных образований, однако глубина координации, тесные партнерские связи участников кластера позволят извлечь значительно больше пользы в сжатые сроки. Кластер предоставляет предпринимателям новые возможности для систематизации возникающих проблем, выбора путей их преодоления. Взаимодействие с региональными и муниципальными властями позволит найти методы и средства разрешения той части из них, которые лежат в сфере компетенции региональной власти. Используя влияние и авторитет кластера, бизнес и региональные власти совместно могут искать пути наиболее эффективного продвижения своих инициатив через федеральные структуры.

Таким образом, формирование кластеров снижает предпринимательские риски за счет концентрированной потребительской базы, входные барьеры и увеличивает доступ к ресурсам. В кластерах происходит унификация требований к поставщикам, экономия на транзакционных издержках и ускоренная циркуляция информации. В них становится более гибкой специализация и развивается инфраструктура для исследований и разработок.

Учитывая исключительную важность инновационных процессов и для личных подсобных хозяйств, их дальнейшее развитие мы видим в рамках кластерной политики. В этом случае возможно сохранить исключительно благоприятные условия для развития производства с обязательным сохранением конкурентных отношений между хозяйствующими субъектами. Реализация кластерной политики позволит личным подсобным хозяйствам получить доступ к информационным, финансовым и страховым ресурсам, что приведет к техническому и технологическому перевооружению в данном секторе.

### **ГЛАВА 3. ВЗАИМООТНОШЕНИЯ ХОЗЯЙСТВ СЕЛЬСКОГО НАСЕЛЕНИЯ С РЫНОЧНЫМИ КОНТРАГЕНТАМИ**

В настоящее время личные подсобные хозяйства производят сельскохозяйственную продукцию не только для собственного потребления, но и для реализации. При повышении роли хозяйств населения в жизнеобеспечении сельского населения появляются новые проблемы, связанные с его ведением. Тем более что в настоящее время потенциал личных подворий практически исчерпан. А при убыточности большинства крупных сельскохозяйственных предприятий ЛПХ неоткуда получить помощь.

Владельцы личных подсобных хозяйств испытывают множество трудностей. Они связаны:

- с реализацией произведенной продукции;
- с обработкой земельных участков;
- с обеспечением кормами;
- с транспортными услугами;
- с зооветеринарной и агрономической помощью;
- с финансово-кредитными услугами.

В последние годы несколько увеличилось количество товарных личных подсобных хозяйств, и повышение товарности ЛПХ привело к появлению проблем, связанных с реализацией продукции. В настоящее время трудности со сбытом продукции испытывают почти все сельскохозяйственные товаропроизводители. Распад системы централизованных поставок привел к значительным трудностям с реализацией продукции, а также к возникновению стихийных продовольственных рынков, появлению массы посредников, которые присваивают значительную часть прибыли. В последние годы доля сельхозпроизводителей в розничной цене продукции составляет всего 20 – 40%. В развитых странах – 50%. В странах с развитой рыночной экономикой снижается доля сельского хозяйства в стоимости товара из-за довольно низких издержек сельскохозяйственного производства и из-за более высоких затрат при переработке продукции, что связано с качеством и

уровнем переработки, расфасовки и упаковки. В России же в большинстве случаев качество переработки не повышается, а наоборот, снижается, при этом доля перерабатывающих предприятий в конечной цене растет.

Как известно, цены на сельскохозяйственную продукцию увеличиваются значительно медленнее, чем цены на промышленную продукцию, следовательно, повышаются и издержки сельскохозяйственного производства.

Если крупные предприятия сталкиваются при реализации произведенной продукции со значительными трудностями, то мелким сельхозтоваропроизводителям реализовать продукцию еще сложнее. Большинство владельцев ЛПХ вынуждены реализовывать произведенную продукцию мелкими партиями, что совсем не приносит прибыли. Значительную сумму составляют различные платежи и сборы на рынке. Особенные трудности испытывают товаропроизводители, находящиеся вдалеке от рынков сбыта, так как в последнее время транспортные расходы значительно повысились в связи с резким подорожанием горюче-смазочных материалов. Кроме того, происходит ограничение спроса на товарную продукцию со стороны населения и, как следствие, исчезновение внутридеревенского рынка продовольствия. Практически свернута система закупок сельхозпродукции у населения.

Кроме трудностей с реализацией излишков произведенной продукции, у владельцев ЛПХ существует и множество других проблем. Например, обработка земельных участков. Эта проблема стоит особенно остро в связи с возможностью увеличить земельный участок под личное подворье за счет земельной доли или земель сельской администрации. Но из-за невозможности обработки немногие воспользовались этим правом.

Также ЛПХ нуждаются в обеспечении кормами животных. Всегда крупные предприятия предоставляли работникам корма для животных. А сейчас далеко не все сельхозпредприятия в состоянии это сделать. В настоящее время не существует ограничений на содержание животных. Владельцы ЛПХ содержат от 1 до 7 условных голов скота. Поэтому усугубляется проблема нехватки кормов. Кроме



того, необходимо оказывать ЛПХ и зооветеринарные услуги.

Владельцам ЛПХ необходимо оказывать финансово-кредитные услуги. Владельцы личных подворий крайне редко берут кредиты в банках. Причины этого нежелание коммерческих банков связываться с мелкими клиентами, а также отсутствие у сельских жителей навыков обращения в кредитные учреждения. Большинство владельцев ЛПХ предпочитают обращаться за финансовой помощью в коллективное предприятие, работниками которого они являются. Также многие сельские жители занимают средства у родственников и знакомых. В этих условиях необходимо создание кредитных кооперативов, союзов, фондов поддержки мелкого предпринимательства. В процессе создания кредитных кооперативов необходимо опираться не только на опыт стран с развитой рыночной экономикой, но и на опыт дореволюционной России. Кредитная кооперация в России развивалась довольно успешно.

Кредитные кооперативы лучше удовлетворяют потребности мелких сельскохозяйственных товаропроизводителей, чем банки и другие финансовые организации. Помимо доступности для сельских жителей кредитные кооперативы имеют и ряд других преимуществ:

- быстрое рассмотрение заявок;
- участие членов кооператива в управлении его деятельностью, следовательно, доступность информации о деятельности кооператива;
- независимость от Центробанка.

Сельское население уже начало организовывать кредитные кооперативы. Однако в настоящее время они выдают только краткосрочные кредиты, долгосрочные кредиты не выдают, так как в кризисных условиях очень трудно управлять рисками. Также кредитные кооперативы оказывают своим членам и другие услуги: занимаются закупкой товаров, решают проблему реализации продукции, предоставляют бесплатные консультации, оказывают бухгалтерские и юридические услуги, организуют обучение.

Проблему удовлетворения сельского населения в агросервисных услугах

необходимо решать с помощью создания различных организационно-экономических форм обслуживания. Необходимо создать условия для расширения деятельности потребительской кооперации и стимулировать деятельность предприятий, особенно по реализации владельцам ЛПХ семенного и посадочного материала.

В настоящее время в некоторых регионах России уже появились потребительские кооперативы по обслуживанию ЛПХ, также существует опыт кооперирования личных подворий с крупными сельхозпредприятиями.

На некоторых предприятиях создаются внутрихозяйственные подразделения по работе с населением. Сфера деятельности таких подразделений включает в себя закупку продукции у населения, для производственных нужд предприятия, а также реализацию преимущественно через собственную торговую сеть, закупку молодняка скота для доращивания, а взрослого скота на мясо. Кроме того, внутрихозяйственные подразделения оказывают и различные другие услуги владельцам ЛПХ (вспашка приусадебных участков, уборка урожая, обеспечение кормами, дровами, транспортные услуги, ремонтно-строительные работы). Создание внутрихозяйственных подразделений по работе с населением выгодно самим сельхозпредприятиям. Предприятия увеличивают объем выпускаемой продукции и, кроме того, расширяют ассортимент, наиболее полно используют производственные и трудовые ресурсы, что особенно важно в условиях нарастающей безработицы.

Для владельцев ЛПХ выгода заключается в предложении наиболее выгодных цен за продукцию (различные посредники предлагают очень низкие цены, а самостоятельная реализация не приносит дохода). Кроме того, сельхозпредприятия предлагают льготные цены на встречную продукцию и услуги (часть на уровне себестоимости). Но в настоящее время такое сотрудничество встречается довольно редко, так как, хотя крупным предприятиям легче реализовать сельскохозяйственную продукцию, чем ЛПХ, все же они испытывают значительные трудности со сбытом. И реализацией продукции населения могут заниматься лишь

коллективные предприятия, имеющие свою развитую торговую сеть.

В настоящее время владельцы ЛПХ имеют право расширить свой земельный участок за счет земельной доли или муниципальных земель, но далеко не все используют это право. Использование полевых наделов каждому в отдельности неэффективно и очень трудоемко, так как в личных подворьях преимущественно используется ручной труд. Выходом в данном случае является совместное использование полевых участков с помощью технологической, а также экономической кооперации владельцев личных подворий.

В результате реформ, проводимых в нашей стране, почти полностью разрушены сформировавшиеся ранее вертикальные экономические связи между предприятиями по производству, переработке и реализации сельхозпродукции. Одним из выходов из создавшегося положения является кооперирование всех участников цепи продвижения продукции от производителя к потребителю. В настоящее время создание кооперативных вертикальных структур возможно в форме потребительских кооперативов. В пригородных районах промышленных центров ЛПХ объединяются в животноводческие товарищества. Также ЛПХ объединяются в товарищества по производству овощей.

Но, к сожалению потребительская кооперация еще слабо развита, и поэтому в сфере агросервисного обслуживания необходимо осуществлять постепенный переход от акционерных форм хозяйствования к кооперативным на основе создания потребительских кооперативов, а также их ассоциаций и союзов, и учитывая сложность такого перехода, нужна разработка специальных механизмов преобразования.

## ГЛАВА 4. МЕТОДЫ ИЗУЧЕНИЯ И ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ХОЗЯЙСТВ С УЧАСТНИКАМИ РЫНКА

Обеспечение устойчивого развития агропродовольственного сектора – важнейший фактор социально-экономической стабильности России. Одно из приоритетных мест отводится личным подсобным хозяйствам, так как именно в этом секторе производится большая часть сельскохозяйственной продукции. Для укрепления позиций на пути динамичного развития личным подсобным хозяйствам необходимо выбрать четкие подходы к оценке эффективности своей деятельности по всем направлениям, начиная с оценки эффективности работы самого хозяйствующего субъекта и заканчивая выбором методологических подходов к оценке эффективности взаимодействия на различных уровнях. Данные меры включают в себя определение показателей производительности хозяйствующих субъектов, эффективности интеграции, инновационного развития личных подсобных хозяйств в рамках кластерной политики.

*Показатели эффективности сельскохозяйственного производства хозяйствующих субъектов.* В современной экономической литературе приводятся следующие понятия эффективности.

Эффективность общественного производства – экономическая категория, характеризующая результативность производства, определяемую посредством сопоставления затрат всех видов производственных ресурсов с достигнутым уровнем удовлетворения общественных потребностей.

Экономическая эффективность – результативность экономической деятельности, экономических программ и мероприятий, характеризуемая отношением полученного экономического эффекта, результата к затратам факторов, ресурсов, обусловившим получение этого результата; достижение наибольшего объема производства с применением имеющегося ограниченного количества ресурсов или обеспечение заданного выпуска или минимальных затрат [124, с. 389; 134, с. 49].

Эффективность производства – производство продукции с наименьшими издержками; использование минимального количества ресурсов для данного объема выпуска; производство данного объема выпуска при минимальных средних совокупных издержках [45, с. 125].

Экономической эффективностью процесса производства в общем виде принято считать соотношение между достигнутыми результатами и затратами живого и овеществленного труда, отражающее, в свою очередь, степень совершенства производственных ресурсов и эффективность их использования. Следует учесть, что эффект может быть производственным, выступающим в форме аграрной продукции (в натуральном или денежном выражении), экономическим – в форме ресурсов, затрат, прибыли и др., а также социальным, отражающим состояние условий труда.

Прибыль (убыток) недостаточно характеризует производственную деятельность хозяйства, так как не показывает, ценой каких ресурсов (затрат) она получена. Один и тот же эффект может быть получен разными способами, с разным уровнем использования затрат и наоборот, одинаковые ресурсы могут дать разный эффект.

Уровень экономической эффективности производства, т. е. отношение экономического эффекта (результата) к ресурсам (затратам), обусловившим этот результат, и наоборот – отношение затрат к величине полученного экономического эффекта дает представление о том, ценой каких ресурсов достигнут результат. Таким образом, классическая традиционная оценка эффективности основывается на следующей системе показателей:

- показатели, характеризующие конечные результаты деятельности (прибыль, объем произведенной и реализованной продукции или объем оказанных услуг);
- показатели затрат и ресурсов (себестоимость, материальные затраты, фонд оплаты труда, численность работников и т.д.).

Главный способ оценки текущей деятельности состоит в сравнении фактических и нормативных показателей. Такое сравнение осуществляется как на «входе» - сравнение показателей затрат и ресурсов, идущих на производство, так и на «выходе» - сравнение показателей прибыли объема производства.

Кроме того, существуют показатели экономической эффективности деятельности хозяйствующих субъектов в расчете на плановую единицу, такие как [162, с. 134]:

- маржинальный доход (выручка минус прямые переменные затраты);
- прибыль (маржинальный доход минус постоянные затраты);
- производственные затраты (переменные плюс распределенные постоянные затраты);
- урожайность/продуктивность (выход продукции на единицу задействованного фактора).

В связи со спецификой рассматриваемого сектора особую важность приобретает экономическая эффективность сельскохозяйственного производства в целом и хозяйствующих субъектов в частности. Следует отметить, что в настоящее время имеется множество взглядов на выбор и оценку данных критериев. Современная практика оценки эффективности хозяйствующих субъектов предполагает наличие измеримых показателей – как натуральных, так и стоимостных. К натуральным показателям экономической эффективности сельскохозяйственного производства в личных подсобных хозяйствах относят: урожайность культур, продуктивность животных, производство продукции на 100 га сельхозугодий, производительность труда. Однако данный вид показателей не в полной мере отражает эффективность деятельности. Для определения экономического эффекта необходимо знание размера затрат ресурсов, поскольку один и тот же уровень показателей может быть достигнут при различных уровнях затрат. В связи с этим наиболее информативными являются показатели не только учетные, но и экономического характера – стоимостные, такие как себестоимость

производства продукции, валовой и чистый доход (на 1 чел.-ч, на 1 га и на 1 голову), прибыль, рентабельность.

Обобщенную оценку деятельности дает соотношение прибыли с производственными затратами, что находит выражение затем в обобщающем показателе – уровне рентабельности [47, с. 6].

Уровень рентабельности показывает эффективность производства с точки зрения получения прибыли на единицу материальных и трудовых затрат по производству и реализации продукции [84, с. 257].

Определение эффективности деятельности хозяйствующих субъектов – важнейшее направление анализа, регулирования и планирования их деятельности. Этот процесс необходим для оценки потенциала личных подсобных хозяйств, планирования основных направлений работ по углублению специализации хозяйства, повышению уровня концентрации производства, налаживанию системы взаимоотношений с остальными субъектами агропродовольственного рынка. Однако для планирования, выработки системных прогнозов и направлений развития только показателей эффективности самих хозяйств недостаточно. Большое значение имеет оценка взаимосвязи внутренних и внешних факторов, которые решающим образом влияют на производственно-экономические показатели.

*Экономическая эффективность интеграции.* Социально-экономический эффект от развития интеграции выражается ростом валовой и товарной продукции, численностью занятых работников, эффективностью использования основных и оборотных фондов. Показателем эффективности интеграции можно считать улучшение снабжения населения соответствующей сельскохозяйственной продукцией и продуктами ее переработки, сокращение расходов на транспортировку и хранение сырья и готовой продукции, потерь при хранении.

В современной жизни экономические и социальные факторы тесно взаимодействуют, социальные цели общественного производства становятся

приоритетными, критерии экономического развития приобретают социальный характер, поэтому следует выделять не экономическую, а социально-экономическую эффективность интеграции.

Эффективность с позиции интегрированного формирования – получение максимальной прибыли для создания определенных преимуществ своим работникам и членам их семей. Размер прибыли должен покрывать риски по управлению интегрированным формированием, обеспечивать средства для будущих инвестиций, предоставлять льготы и обеспечивать выплату вознаграждений своим работникам и пр.

Эффективность с позиции работника интегрированного формирования можно рассматривать как:

- труженика, заинтересованного в улучшении условий труда, реализации своих творческих способностей, повышении вознаграждения за труд;
- возможного собственника доли в уставном капитале интегрированного формирования, заинтересованного в его лучшем функционировании, повышении доходов от собственности и вознаграждения за участие в делах формирования;
- личности, заинтересованной во всестороннем развитии и повышении качества жизни.

Эти аспекты противоречивы, что обусловлено факторами предпочтения (субъективные потребности индивида) и ограничения (объективные возможности). Решение рационально при выборе из всех вариантов того, что в большей мере отвечает предпочтениям данного индивидуума (максимизирует его целевую функцию). Уровень соответствия между предпочтениями и выбранным решением обуславливает степень экономической эффективности интегрированного формирования.

Эффективность работы интегрированного формирования может быть оценена также относительно исполнения им своих обязательств. Здесь можно использовать традиционные показатели оценки эффективности: рентабельность



оборотного капитала, производительность труда и др. Важным показателем деятельности интегрированного формирования является доля его товарооборота в товарообороте территории, расширение ассортимента продукции и повышение ее качества.

Интеграция оказывает определенное воздействие на внешнюю и внутреннюю среду, поэтому эффективность интеграции непосредственно связана с эффективностью общественного развития. Можно выделить три уровня эффективности интеграции:

- оценка эффективности с позиции интегрированного формирования в социально-экономическом аспекте;
- оценка эффективности с позиции работника интегрированного формирования и членов его семьи;
- оценка эффективности с позиции общества в социально-экономическом плане.

Все уровни взаимосвязаны, но на каждом из них проблема эффективности специфична.

Благополучие интегрированного формирования зависит от совокупности влияния на него положительных системных свойств и отрицательных, близких к системным (рис. 5) [99, с. 16].

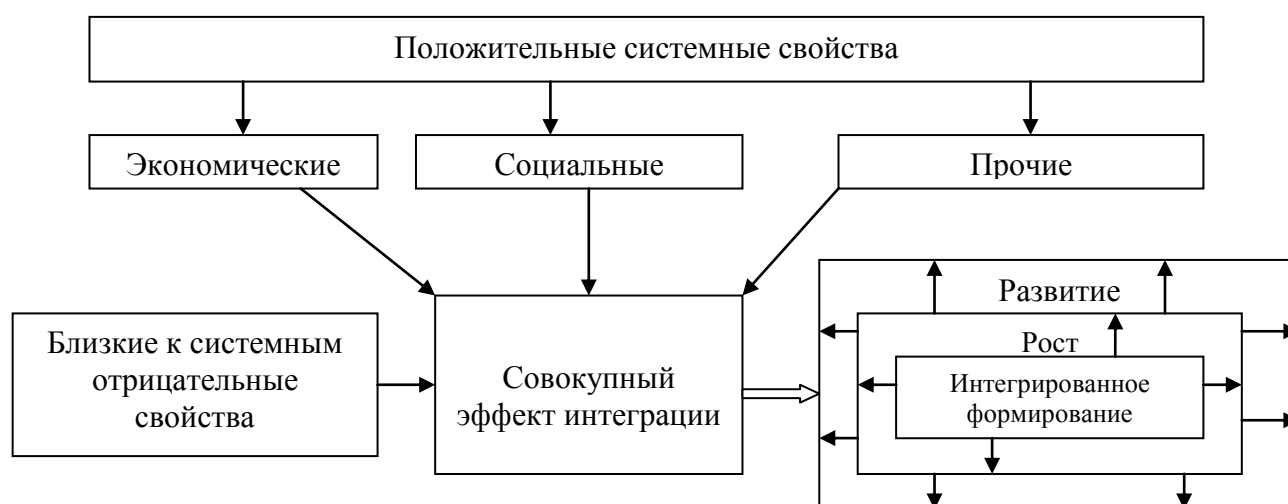


Рис. 5. Система совокупного эффекта интеграции

Совокупный положительный эффект может быть достигнут при преобладании положительных свойств над отрицательными. Положительные системные свойства несут в себе усиление совокупного эффекта интеграции и делятся на три самостоятельных направления: экономические, социальные, прочие.

Экономические свойства для интегрированного формирования следующие:

1) обеспечение процесса «производство – хранение – переработка – сбыт продукции»;

2) снижение налоговой нагрузки на 1 руб. готовой продукции и на 1 работающего за счет увеличения объемов производства, повышения коэффициента выхода готовой продукции, совершенствования структуры рабочих мест, корпоративной культуры, отказа от посредников;

3) выравнивание экономических условий всех организаций-участников интегрированной структуры, выведение их на запланированный экономический уровень;

4) увеличение капитальных вложений, объемов инвестиций в развитие материально-технической базы всех организаций-участников. Особое внимание уделяется инвестированию в основное средство производства – землю, ее плодородие, окультуривание с целью повышения продуктивности;

5) повышение производительности труда за счет увеличения объемов производства и рационализации размещения рабочей силы;

6) увеличение рентабельности готового продукта за счет улучшения качества, роста объемов и снижения непроизводительных затрат на стадиях формирования этого продукта.

Системные социальные свойства включают:

1) развитие социальной сферы определенной территории, так как интегрированное формирование отличается значительными размерами площади, объемами производства, выручки и т.д. Отсюда текущая финансовая поддержка совместно с органами власти строительства социальных объектов;

2) улучшение условий труда и быта работников, пенсионеров;

3) совершенствование системы трудового сотрудничества внутри интегрированного образования;

4) гарантии здоровья, отдыха, образования и др. за счет фондов интегрированного формирования.

Прочие свойства включают:

1) возможности у интегрированного формирования, охватывающего значительную территорию и выступающего в качестве градообразующего предприятия, иметь в органах власти своих представителей, координирующих деятельность с органами власти и выражающих интересы интегрированного формирования;

2) наличие возможности содержания единой территориальной службы безопасности вместо индивидуальной охраны на каждом объекте (то же по пожарной охране);

Оценка эффективности интеграции включает принципы, показатели и методы оценки эффективности интегрированных структур с учетом влияния на конечные результаты социальных факторов [62, с. 14]. Ключевые аспекты представлены в табл. 8.

Таблица 8

### Оценка эффективности (эффекта) интеграции

Показатель	Алгоритм расчета	Пояснение	Интерпретация
Эффект (результат) интеграции	$E = \mathcal{E} - P$ (3)	Соотношение эффекта (результата) производства, торговли, заготовок и т.п. с затратами (ресурсами) в виде разности	Оценка эффекта интеграции базируется на расчете синергетического эффекта (эффекты кооперации, интеграции и конгломерации)
Эффективность (результат) интеграции	$E = \mathcal{E} / P$ (3)	Связь между эффектом и затратами представляется в виде их отношения	Оценка эффективности интеграции основана на расчете относительного показателя синергетического эффекта
	$UE = \mathcal{E}_i / \mathcal{E}_j$ ; $UE = E_i / E_j$	Отношение эффективности деятельности до формирования интеграционных взаимодействий и в условиях интеграции	Оценка эффективности заключается в сравнении показателей эффекта или эффективности в рамках двух сценариев

Кроме положительных свойств, интеграция имеет и отрицательные стороны, уменьшающие совокупный эффект:

1) недовольство руководителей соседствующих организаций из-за оттока лучших кадров в интегрированные структуры с целью работать в лучших условиях и получать более высокую зарплату;

2) конфликты с районными администрациями из-за перераспределения налоговых платежей между районами, если интегрированная структура находится на территориях нескольких районов;

3) высокая конкуренция желающих устроиться на работу, отнимающая много времени у руководителей всех уровней интегрированной структуры, недовольство оставшихся без работы людей.

*Эффективность реализации кластерной политики в секторе личных подсобных хозяйств.* Основной задачей при реализации региональной кластерной политики является повышение конкурентоспособности ключевых элементов агропродовольственного сектора. В долгосрочной перспективе высокая степень конкуренции внутри кластеров обеспечит высокий уровень инновационной деятельности для сохранения конкурентных позиций каждого отдельного участника рынка, что станет платформой для устойчивого роста экономики сельского хозяйства, основанного на инновациях [53, с. 20, 84, 180].

Наиболее перспективная область для развития кластера в регионе – хозяйства населения. Ведущая роль на начальном этапе отводится кластерным инициативам, благодаря которым можно повлиять на многие аспекты функционирования всей экономической системы в регионе. Это предполагает, что индивидуальные кластерные инициативы сформируют программу, которая, в свою очередь, позволит усовершенствовать политику в области создания благоприятного бизнес-климата для деятельности личных подсобных хозяйств.

Важным этапом осуществления мер по кластеризации регионального АПК является составление программы, включающей стратегию развития кластера, определение целевых рынков, совершенствование корпоративного

управления, обеспечение специальных условий для производства и инвестиций (налоги, тарифы, амортизация и т.д.), совершенствование политики регионального правительства в свете поддержки и развития данного кластера.

Обоснование необходимости создания и структуры кластера не может базироваться только на традиционных показателях рентабельности и финансовой эффективности. Здесь необходимо рассчитывать социальный и экологический эффект — увеличение числа рабочих мест квалифицированного труда, рост образовательного и культурного уровня населения, качества жизни, демографическую стабилизацию, снижение безработицы. Экономический результат увеличения этого эффекта очевиден, но не отражается на текущей рентабельности. Особое значение приобретает учет общей добавленной стоимости и бюджетной эффективности (увеличение доходов от налогов и использования государственного имущества, сокращение расходов, связанных с безработицей и т.д.).

Реализация проекта позволит разработать программу, объединяющую кластерные стратегии, политические и инвестиционные приоритеты; определить стратегические задачи для повышения конкурентоспособности; создать в регионе эффективно функционирующую систему материально-технического обеспечения, рыночной информации, открыть доступ хозяйствам населения к финансово-кредитным ресурсам. Осуществление предложенных мер будет способствовать росту эффективности деятельности личных подсобных хозяйств.

## **ГЛАВА 5. СЕЛЬСКИЕ ПОДВОРЬЯ В ПРОДОВОЛЬСТВЕННОМ ОБЕСПЕЧЕНИИ НАСЕЛЕНИЯ**

Эффективная экономика региона формируется на основе взаимодействия всех местных природных, социально-экономических ресурсов и особенностей производственной деятельности, которые оказывают влияние на структуру, направления и темпы развития агропродовольственного рынка. Учитывая современные особенности данного рынка, следует отметить, что его устойчивое развитие на данном этапе невозможно без эффективного функционирования личных подсобных хозяйств.

По данным министерства сельского хозяйства и продовольствия Омской области, на начало 2010 г. насчитывалось 293637 личных подсобных хозяйств, расположенных в 391 сельском поселении Омской области.

На территории Омской области личные подсобные хозяйства размещаются по зонам довольно неравномерно: северной; северной лесостепной; южной лесостепной; степной.

Так, в южной лесостепной зоне области находится 99713 личных подсобных хозяйств (33,9%), в степной и северной лесостепной зонах – 75688 и 79592 (25,8 и 27,1%) соответственно, в северной зоне – 38644 хозяйства (13,2%).

Хозяйства северной зоны занимают около 40% общей площади всех земель области. ЛПХ этой зоны характеризуются наличием больших земельных площадей (средний земельный участок во владении хозяйства 0,18–0,19 га). Наиболее развитой отраслью является животноводство (молочно-мясное скотоводство в сочетании со свиноводством).

Основными культурами растениеводства в северной зоне являются овощи и картофель. В связи с особенностями природно-климатических условий в ЛПХ широко развиваются подсобные промыслы. В данной зоне наименьший удельный вес товарных хозяйств, что связано с удаленностью территорий от наиболее крупных центров потребления продукции.

Хозяйства северной лесостепной зоны занимаются в основном животноводством. Земельный участок в среднем на одно подворье составляет 0,15–

0,16 га. Уровень товарности хозяйств довольно неоднозначен, в зависимости от близости к центрам потребления продукции он колеблется от 10 до 40%.

В южной лесостепной зоне в ЛПХ развивается как растениеводство, так и животноводство. Земельный участок 0,10 – 0,20 га. Особенностью этой зоны является наличие основных дорог (в том числе и федерального значения), близость областного центра – главного потребителя сельскохозяйственной продукции.

Для ЛПХ степной зоны характерно развитие животноводства, это связано с наличием крупных перерабатывающих предприятий. Особенностью данной зоны является развитие свиноводства. Товарность хозяйств составляет около 6%.

По данным Федеральной службы государственной статистики по Омской области, в хозяйствах населения под урожай сельскохозяйственных культур в 2009 г. было занято 125,6 тыс. га посевных площадей (табл. 9).

*Таблица 9*

**Посевные площади сельскохозяйственных культур  
в хозяйствах населения**

Культуры	2008 г., тыс. га	В % от общей площади	2009 г., тыс. га	В % от общей площади
Вся посевная площадь	116,7	100	125,6	100
Зерновые культуры	48,5	41,6	55,3	44,0
рожь озимая	0,1	0,1	0,1	0,1
пшеница яровая	38,8	33,2	40,6	32,3
ячмень яровой	5,1	4,3	7,6	6,0
Овес	4,5	3,8	7,0	5,5
Зернобобовые	0,1	0,1	0,1	0,1
Технические культуры	0,04	0,03	0,04	0,03
подсолнечник	0,04	0,03	0,04	0,03
Картофель и овощебахчевые культуры	50,5	43,3	51,2	40,8
картофель	42,6	36,5	43,2	34,4
овощи	7,9	6,7	7,9	6,3
Кормовые культуры	17,6	15,1	19,2	15,3

В 2009 г. в хозяйствах населения под урожай зерновых культур было занято 44,0% посевных площадей, что на 2,4% больше по сравнению с предыдущим годом. Рост произошел за счет сокращения площадей под картофель и овощные культуры, в структуре посева зерновых культур увеличились площади таких культур, как ячмень и овес. Зерновые в основном выращивают не

зарегистрированные КФХ и индивидуальные предприниматели, поскольку в ЛПХ с их направленностью и уровнем механизации заниматься зерновыми проблематично.

Хозяйства населения в сельских поселениях занимают 313,2 тыс. га земельной площади, сельскохозяйственные угодья – 96,3% земельной площади, из них пашня – 40,1, сенокосы – 32,9, пастбища – 4,4, многолетние насаждения – 3,0, залежи – 19,6%. Хозяйства населения Омской области имеют в собственности земельные участки площадью 0,06–0,15 га – 27,3%, 0,16–0,25 га – 26,4%, 0,26–0,35 га – 19,2%, 0,36–0,50 га – 10,8%.

Личные подсобные хозяйства имеют в своем подворье значительное поголовье скота и птицы (табл. 10).

*Таблица 10*

**Поголовье скота и птицы в хозяйствах населения (на 1 января года)**

Виды животных	2007 г.		2008 г.		2009 г.		2010 г.	
	тыс. гол.	% от общего поголовья	тыс. гол.	% от общего поголовья	тыс. гол.	% от общего поголовья	тыс. гол.	% от общего поголовья
Крупный рогатый скот	185,5	34,4	187,2	36,1	186,6	41,0	184,9	42,1
в т.ч. коровы	96,7	41,4	97,1	42,8	108,3	48,3	108,5	46,8
Свиньи	163,7	32,7	208,6	38,2	204,1	37,5	184,4	34,0
Овцы и козы	125,9	83,9	136,2	84,9	152,2	90,6	159,6	90,3
Птица всех видов	1483,7	29,6	1670,3	29,6	1646,5	25,6	1629,6	24,5
Лошади	27,9	61,9	27,7	64,0	29,4	70,4	30,3	73,2
Всего скота в пересчете на условный крупный скот	269,7	–	288,9	–	294,0	–	288,6	–

В хозяйствах населения поголовье крупного рогатого скота на начало 2010 г. составило 184,9 тыс. гол., в том числе коровы – 58,7%, быки – производители – 0,6, нетели – 2,3, телки от 1 года до 2 лет – 7,2, телочки до 1 года – 11,2, бычки старше 1 года – 7,0, бычки до 1 года – 13%.

Средний годовой надой молока на корову в личных подсобных хозяйствах составляет 4115 кг.



Половина личных подсобных хозяйств имеют 2–3 головы крупного рогатого скота (52,5%), 21,9% хозяйств имеют 1 голову скота, 17,2% хозяйств – 4–5 голов, 6–10 голов – 7,7%, свыше 10 голов – 0,7%.

В целом поголовье скота и птицы в хозяйствах населения имеет тенденцию к увеличению, лишь на начало 2010 г. отмечается незначительное сокращение поголовья, что объясняется трудностями в кормовом обеспечении.

Поголовье свиней в хозяйствах населения в 2010 г. составило 184,4 тыс. гол., что меньше на 10,7% по сравнению с 2009 г. Доля поголовья свиней от общего поголовья скота в 2010 г. составила 34,0%.

Структура поголовья: свиноматки – 9,5%, хряки-производители – 0,2, свиноматки проверяемые – 0,2, ремонтные свинки старше 4 месяцев – 0,01, ремонтные хряки старше 4 месяцев – 0,004, поросята от 2 до 4 месяцев – 34,2, поросята до 2 месяцев – 15,9, свиньи старше 4 месяцев на откорме – 40,0%.

Поголовье птицы всех видов в ЛПХ в 2010 г. составило 1629,6 тыс. гол., в том числе куры яичные – 65,3%, куры мясные и мясо-яичные – 15,0, утки – 13,3, гуси – 6,1% и др.

Доля поголовья овец и коз в личных подсобных хозяйствах от общего поголовья во всех категориях хозяйств составляет 90,3%, лошадей – 73,2%.

Поголовье овец и коз в хозяйствах населения составило 159,6 тыс. гол. (овцы – 93,1, козы – 6,9%); лошадей – 30,3 тыс. гол.; кроликов – 28,8 тыс. гол.

В личных подсобных хозяйствах имеются сельскохозяйственная техника и автотранспорт (прил. 3). У населения на конец 2009 г. в собственности находилось 386 комбайнов, что составляет 5,3% от общего числа комбайнов во всех категориях хозяйств, и 10075 тракторов – 36,5% от их общего количества. Наибольшее число комбайнов числится в собственности у населения степной зоны, тракторов – северной лесостепной зоны Омской области. На 1000 чел. населения в 2009 г. приходилось 164 собственных легковых автомобиля.

Имеющийся производственный потенциал позволяет личным подсобным хозяйствам на протяжении многих лет оставаться основными производителями сельскохозяйственной продукции. В 2009 г. личными подсобными хозяйствами было произведено продукции на 28921,4 млн руб., что составляет 48,8% от общего объема производства сельхозпродукции всеми категориями хозяйств (табл. 11).

Таблица 11

**Объем и структура производства продукции сельского хозяйства  
по категориям хозяйств (в фактических ценах)**

Показатель	2008 г.		2009 г.	
	млн руб.	% к итогу	млн руб.	% к итогу
<i>Сельскохозяйственные организации</i>				
Продукция сельского хозяйства	20738,6	37,9	22813,2	38,5
в том числе				
животноводства	12343,5	45,8	12753,6	44,7
растениеводства	8395,0	30,3	10059,6	32,8
<i>Хозяйства населения</i>				
Продукция сельского хозяйства	27779,9	50,8	28921,4	48,8
в том числе				
животноводства	13620,5	50,6	14875,5	52,1
растениеводства	14159,4	51,0	14046,0	45,7
<i>Крестьянские (фермерские) хозяйства</i>				
Продукция сельского хозяйства	6163,3	11,3	7501,4	12,7
в том числе				
животноводства	970,5	3,6	903,6	3,2
растениеводства	5192,8	18,7	6597,8	21,5

За последние годы доля личных хозяйств в производстве продукции животноводства имеет устойчивую тенденцию к увеличению при снижающемся значении общественного сектора и крестьянских (фермерских) хозяйств. Причем в секторе ЛПХ заметно уменьшаются объемы производства растениеводческой продукции, но хозяйства населения по-прежнему занимают лидирующее место по производству как растениеводческой, так и животноводческой продукции.

Данная тенденция имеет неоднозначный характер. С одной стороны, негативным процессом является утрата позиций крупного товарного производства, что отражается и на развитии инфраструктуры, инновационном процессе и в целом на эффективности хозяйственной деятельности. С другой стороны, начинает складываться отраслевое разделение труда между хозяйствами разных категорий. Так, в растениеводстве преобладающая часть зерна производится сельскохозяйственными предприятиями и КФХ, поскольку это наиболее механизированная отрасль. В тоже время в овощеводстве и производстве картофеля, где используется в основном ручной

труд, а имеющаяся у предприятий технологическая база требует модернизации, лидируют личные подсобные хозяйства.

В секторе личных подсобных хозяйств в 2009 г. удельный вес занимает производство продукции животноводства – 51,4% от общего объема продукции, растениеводства – 48,6%.

Продукция растениеводства, произведенная хозяйствами населения в 2009 г., занимает 45,7% от ее общего объема производства во всех категориях хозяйств, это составляет 14046,0 млн руб.

Резких изменений в структуре производства продукции растениеводства не наблюдается (рис. 6). В настоящее время крупные предприятия практически полностью утратили свои позиции по производству трудоемких культур в пользу личных подсобных хозяйств граждан.

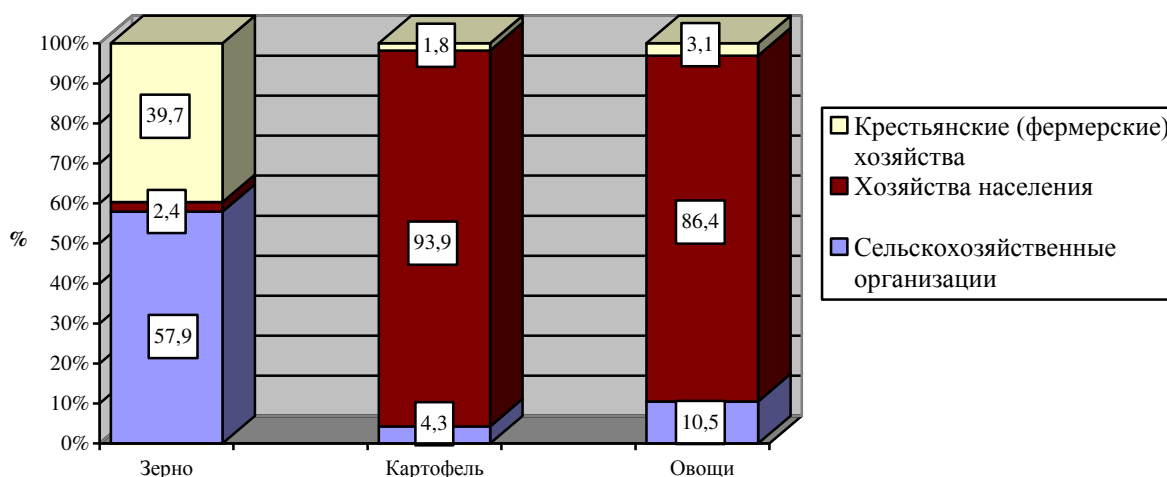


Рис. 6. Структура производства основных видов сельскохозяйственных культур по категориям хозяйств в 2009 г.

В ЛПХ производится 93,9% картофеля от его общего объема производства во всех категориях хозяйств, овощей – 86,4%. Производство зерна находится на уровне 2,4% от объема производства зерновых во всех категориях хозяйств.

**Производство и реализация основных видов продукции растениеводства в хозяйствах населения в 2009 г., тыс. т**

Продукция растениеводства	Производство	Реализация	
		кол-во	в % от объемов производства
Зерно	97,6	8,8	9,0
Картофель	804,8	209,3	26,0
Овощи	244,1	61,0	25,0

Объем производства картофеля в 2007 г. по сравнению с 2000 г. значительно увеличился. Если в 2000 г. было произведено 419,1 тыс. т картофеля, то в 2007 г. уже 1037,2 тыс. т, т.е. объем производства увеличился в 2,5 раза. Однако в 2008 г. произошло резкое снижение валового сбора картофеля – на 39,1%, когда было произведено 745,8 тыс. т. В 2009 г. объем производства картофеля составил 804,8 тыс. т.

Объемы производства овощей личными подсобными хозяйствами до 2006 г. постоянно увеличивались.

Резкое увеличение объема производства наблюдалось в 2006 г., когда было произведено 323,9 тыс. т, с 2007 г. идет постоянное незначительное сокращение объема производства овощей. В 2009 г. населением было произведено 244,1 тыс. т овощей, что в 1,6 раза больше, чем в 2000 г., но в 1,3 раза меньше, чем в 2006 г.

Производство зерновых и зернобобовых хозяйствами населения занимает незначительную долю от общего объема производства, но в последние годы наблюдается значительное увеличение их валового сбора. В 2000 г. населением было произведено всего 6,2 тыс. т зерна. Начиная с 2001 г. объем производства начал расти и с 33 тыс. т к 2009 г. вырос в 3 раза. В 2009 г. хозяйствами населения уже было произведено 97,6 тыс. т зерновых.

В структуре производства зерна по видам культур значительную долю занимает пшеница, хозяйствами населения было получено 70 тыс. т зерна, что составило 73% от валового сбора. Вторая по значимости культура, производимая в личных подсобных хозяйствах, – ячмень. Валовые сборы по данной культуре составили 14,2 тыс. т (17,6%). Также хозяйства населения занимаются производством овса, в 2009 г. было получено 13,1 тыс. т зерна (7%).

Наибольший скачок объемов производства сена произошел в 2001 г., и начиная с этого года валовые сборы достаточно стабильны. В 2009 г. объем производства составил 589,2 тыс. т. На подсобные хозяйства приходится основной объем производства сена среди других категорий хозяйств. В 2009 г. населением было собрано 89,5% от общего объема производства сена на естественных и улучшенных сенокосах.

Личные подсобные хозяйства по-прежнему остаются основными производителями плодово-ягодных культур, данные насаждения занимают 6118 га, и в 2009 г. фактический сбор урожая составил 32,9 тыс. т.

Следует отметить, что, кроме довольно устойчивых позиций по объемам производства продукции, личные подсобные хозяйства имеют достаточные хорошие качественные показатели. Так, урожайность овощей в хозяйствах населения выше, чем в крестьянских (фермерских) хозяйствах и в общественном секторе, на 74,8 и 43,5% соответственно. Урожайность картофеля на 38,6% выше, чем в крестьянских (фермерских) хозяйствах.

Увеличение урожайности продукции в личных подсобных хозяйствах наблюдается по овощам и картофелю (табл. 13).

*Таблица 13*

**Урожайность сельскохозяйственных культур в ЛПХ, ц/га**

Культуры	2000г.	2001г.	2002г.	2003г.	2004г.	2005г.	2006г.	2007г.	2008г.	2009г.
Зерновые	7,7	19,1	14,0	12,8	12,7	12,8	12,8	14,1	10,9	17,7
Картофель	109,8	162,7	164,7	182,5	177,9	187,7	193,3	193,2	175,0	186,3
Овощи	139,5	224,2	226,2	237,3	245,3	261,0	277,2	315,4	315,9	308,8

Урожайность картофеля в 2009 г. Составила 186,3 ц/га, что на 70% больше урожайности 2000 г., овощей в – 308,8 ц/га – или в 2,2 раза больше, чем в 2000 г. Урожайность зерновых культур (в массе после доработки) за 2003–2006 гг. не изменялась и была на уровне 12,8 ц/га, а в 2009 г. увеличилась до 17,7 ц/га. В целом можно отметить положительную тенденцию по всем сельскохозяйственным культурам, однако в 2008 и 2009 гг. произошло незначительное снижение урожайности, связанное с неблагоприятными природными условиями.

Продукция животноводства, произведенная хозяйствами населения в 2009 г., занимает 52,1% от ее общего объема производства во всех категориях хозяйств, это составляет 14875,5 млн руб.

Половина животноводческой продукции производится в личных подсобных хозяйствах, часть из которой потребляется в самом хозяйстве, а оставшаяся – реализуется. Хозяйства населения производят ежегодно около 54% молока, 46,6 мяса и 25,8% яиц от общего объема производства данных видов продукции во всех категориях хозяйств.

*Таблица 14*

**Производство и реализация основных продуктов животноводства  
в хозяйствах населения в 2009 г.**

Продукция животноводства	Производство	Реализация	
		кол-во	% от объемов производства
Скот и птица (в живой массе), тыс. т	117,9	62,0	51,8
Молоко, тыс. т	460,0	223,1	48,5
Яйца, млн шт.	197,7	109,7	55,5
Шерсть, т	290	146,1	50,4

С 2000 г. наблюдается стабильный рост объемов производства мяса, в 2004 г. они достигли 120,9 тыс. т. В 2009 г. по сравнению с 2008 г. произошло незначительное сокращение объемов производства мяса – на 1,4% или 1,7 тыс. т.

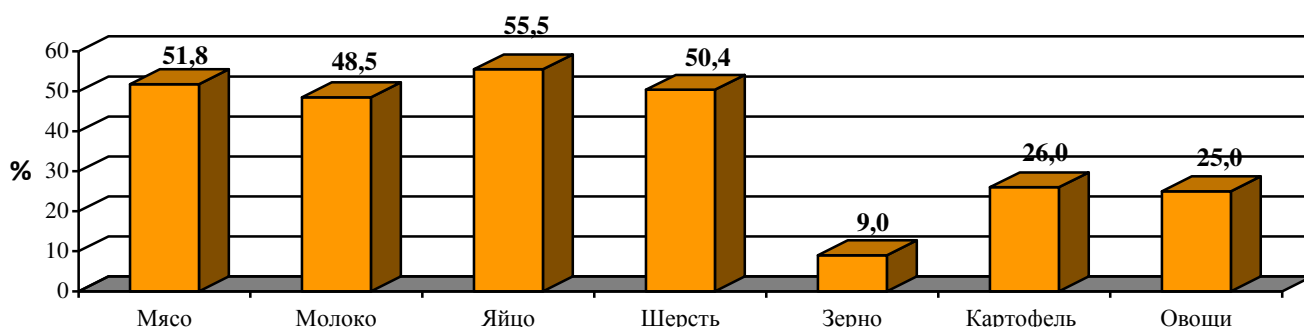
Объем производства молока в личных подсобных хозяйствах с 2004 г. в среднем остается неизменным. В 2009 г. было произведено 460,1 тыс. т.

Объем производства яиц в хозяйствах населения имеет тенденцию к росту. В 2009 г. населением было произведено 197,7 млн шт. яиц, что на 8,9% (17,7 млн шт.) меньше, чем в 2008 г., но на 55% больше по сравнению с 2000 г.

В 2009 г. личными подсобными хозяйствами было произведено 217 т меда и 290 т шерсти.

Личное подсобное хозяйство в регионе приобрело значение товарного производства, позволяющего решать задачу повышения доходов сельских семей. Большинство личных подсобных хозяйств реализуют часть произведенной продукции, чаще всего излишки. Каждый вид продукции имеет свой уровень товарности, так как потребность населения в продуктах питания

различается (рис. 7). Наибольший уровень товарности имеют яйца – 55,5, мясо – 51,8, шерсть – 50,4, молоко и молочные продукты – 48,5%.



*Рис. 7. Товарность сельскохозяйственного производства в ЛПХ в среднем по Омской области в 2009 г.*

Автором проведен опрос 189 хозяйств населения, который показал, что основными проблемами функционирования личных подсобных хозяйств на агропродовольственном рынке являются: кормообеспечение (49,1% опрошенных сталкиваются с данной проблемой); отсутствие средств производства, высокая стоимость сельскохозяйственной техники, запчастей, горючесмазочных материалов (39,2); слабая материально-техническая база (16,7).

В число основных факторов, влияющих на эффективность развития личных подсобных хозяйств, входит сложность сбыта произведенной продукции (56,8% опрошенных), которая ограничивается удаленностью от рынков сбыта, недостатком информации о рынках и ценах на сельскохозяйственную продукцию и слабой развитостью рыночной инфраструктуры, что приводит к неоправданно высоким издержкам в данном секторе. Направления реализации продукции, по данным исследования: 37% хозяйств реализуют произведенную продукцию заготовительным организациям, что меньше на 17% на начало 2010 г. по сравнению с 2008 г.; 24 (-18) – частным лицам, 43 (+10) – на рынке, 10 – сельскохозяйственным предприятиям, 14% (+7%) – на губернской ярмарке.

Реализация произведенной продукции носит случайный характер для 52% хозяйств; по налаженным каналам сбыта реализуют продукцию 42%; на основе заключенных договоров с перерабатывающими предприятиями – 10%.

Проблемы, связанные с конфликтными ситуациями во взаимоотношениях с заготовительными организациями, при реализации мяса возникали у 51% хозяйств, молока – 15, картофеля – 18, в снабжении ГСМ – 13, запчастями – 17% хозяйств.

Услуги других организаций или частных лиц, которыми пользовались личные подсобные хозяйства при осуществлении своей деятельности: ветеринарные услуги – 54%, услуги по обработке земли – 58, транспортные услуги – 31, не пользуются услугами 20%.

Услуги, оказываемые личными подсобными хозяйствами: транспортные услуги – 17%, услуги по обработке земли – 14%. Большая часть (68%) личных подсобных хозяйств не оказывают услуг.

Доход от ведения личного подсобного хозяйства в среднем на одно хозяйство составляет 44% от общего дохода семьи. Расходы на ведение личного подсобного хозяйства от общих расходов семьи составляют в среднем 32%.

Уровень кредитования ЛПХ увеличился: 34% хозяйств на начало 2010 г. пользовались кредитами на развитие личного подсобного хозяйства, что на 13% больше показателя 2008 г.; 18% хозяйств в дальнейшем хотели бы взять кредит.

Таким образом, можно сделать вывод, что личные подсобные хозяйства являются основными производителями продукции растениеводства и животноводства и требуют всесторонней поддержки государственных органов в части развития инфраструктуры, обслуживающей процессы производства и реализации сельскохозяйственной продукции. Это, в свою очередь, позволит создать условия для наращивания объемов производства; гарантированного сбыта продукции; повышения уровня товарности хозяйства; облегчения условий труда и повышения его производительности; роста уровня доходности хозяйств; увеличения занятости и снижения скрытой безработицы.



## ГЛАВА 6. ПРОБЛЕМЫ СЕЛЬСКИХ ПОДВОРИЙ НА АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОМ РЫНКЕ

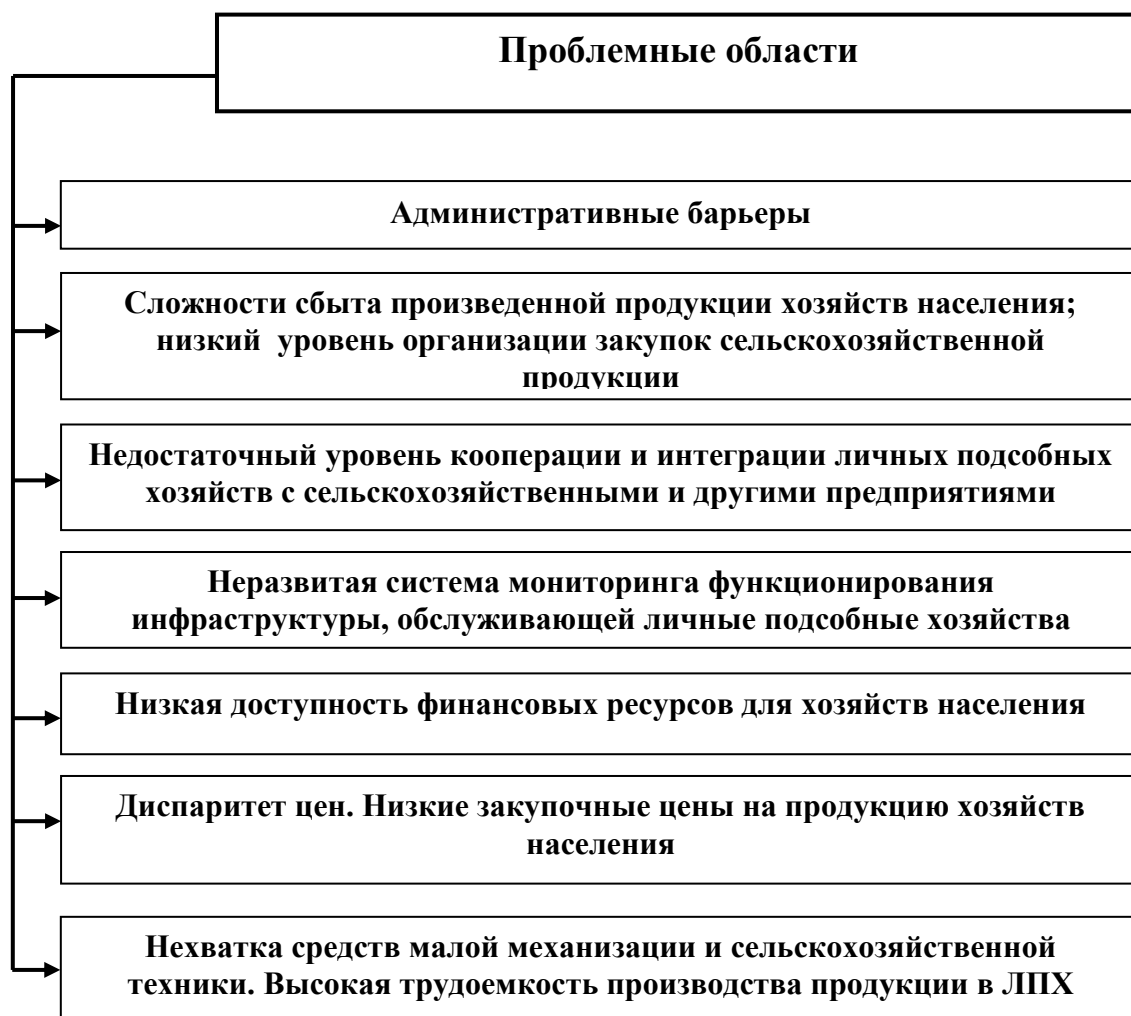
Личные подсобные хозяйства в процессе функционирования взаимодействуют с различными организациями в сфере снабжения производственного процесса и реализации продукции. Данная система взаимоотношений недостаточно налажена, нет развитой рыночной инфраструктуры, которая позволяла бы снизить издержки личных подсобных хозяйств в агропромышленном комплексе и быть конкурентоспособным на рынке.

Как показывает практика, основными факторами, сдерживающими рост производства в хозяйствах населения, являются: недостаточный спрос на внутреннем и внешнем рынках; недостаток финансовых средств; общая неопределенность экономической ситуации; изношенность техники; высокий процент коммерческого кредита; отсутствие или несовершенство нормативно-правовой базы.

Учитывая специфику функционирования личных подсобных хозяйств, выделим основной спектр проблем сложившихся взаимоотношений хозяйств населения на региональном агропродовольственном рынке (рис. 8).

### *1. Административные барьеры.*

Высокие административные барьеры сдерживают развитие личных подсобных хозяйств. При регистрации предпринимательской деятельности появляется необходимость лицензирования и сертификации, что связано с получением разрешения на производство сельхозпродукции и возникновением постоянного контроля производственной деятельности ЛПХ со стороны органов санитарно-эпидемиологического надзора, а также встает необходимость ведения и предоставления бухгалтерской отчетности в налоговые и иные органы.



*Рис. 8. Проблемные области системы взаимоотношений  
личных подсобных хозяйств населения*

Большой проблемой для личных подсобных хозяйств является отсутствие законодательно подтвержденных форм функционирования, обеспечивающих системное взаимодействие личных подсобных хозяйств с органами государственной власти и всеми институтами агропродовольственного рынка.

Фактически незанятые граждане, ведущие свое личное подсобное хозяйство, являются неформально занятыми в производстве сельскохозяйственной продукции. В то же время данная категория населения является социально незащищенной, так как им не производятся отчисления в пенсионный фонд и не идет трудовой стаж. Согласно принятому Федеральному закону № 112-ФЗ от 07.07.2003 г. «О личном подсобном хозяйстве» граждане,

ведущие ЛПХ, имеют право на добровольное вступление в правоотношения по обязательному пенсионному страхованию [6].

Однако, по данным обследования, крестьяне, работающие только на своем подворье, не производят отчисления по обязательному пенсионному страхованию. В соответствии с Федеральным законом от 15.12.2001 г. № 167-ФЗ п. 1 ст. 29 и согласно письму ПФР от 07.10.2003 г. № СД-09-24/10623, за гражданина, ведущего личное подсобное хозяйство, в случае невыплаты страховых взносов страхователем вправе уплачивать страховые взносы любое физическое или юридическое лицо. По ряду объективных причин реализация этого механизма внесения страховых взносов не имеет широкого распространения среди сельского населения. Так, по данным пенсионного фонда, за 2009 г. воспользовались данным правом лишь 46 человек по всей Омской области, поэтому проблема пенсионного обеспечения для большинства граждан, занятых ведением только личного подсобного хозяйства, остается открытой.

Органы государственной власти пытаются решить данную проблему с занятостью сельского населения через регистрацию сельских безработных граждан предпринимателями по производству сельскохозяйственной продукции на базе личного подворья. Это так называемое «развитие самозанятости населения».

Регистрация предпринимательской деятельности граждан, ведущих ЛПХ, затрудняется еще и тем, что в случае регистрации их предпринимателями такие граждане становятся налогоплательщиками.

Налоги снизят размер чистого дохода предпринимателя, так как в соответствии с действующим законодательством доходы от реализации продукции, произведенной в ЛПХ, не облагаются налогами.

*2. Проблемы сбыта продукции, низкий уровень организации закупок сельскохозяйственной продукции у населения.*

Одним из наиболее узких мест в современном агропромышленном комплексе является реализация сельскохозяйственной продукции, причем острота этой проблемы все более и более усиливается по мере того, как наращиваются объемы производства. Основной спектр проблем в этой сфере

концентрируется в области недостатка информации о рынках и ценах на сельскохозяйственную продукцию и неразвитости рыночной инфраструктуры. Как следствие – неоправданно высокие издержки обращения, наличие большого количества лишних посредников. И если крупные хозяйствующие субъекты, благодаря наличию специализированных служб доступа к информационным или административным ресурсам, имеют возможность выбирать более рациональные цепочки продвижения продукции, избегая услуг многоступенчатого посреднического звена, то в секторе личных подсобных хозяйств ситуация намного сложнее. Деревенский рынок, где покупателями продукции являются сами владельцы ЛПХ, быстро оказался насыщенным. Доступность районных, региональных и межрегиональных рынков в силу слабой развитости рыночной инфраструктуры очень низка. По данным Госкомстата, продажа продукции заготовительными организациями составляет лишь 3,4–3,8%. Потребкооперация по закупке у населения сельхозпродукции практически не работает. Значительная часть продукции реализуется через посредников (табл. 15). В результате доля хозяйствующих субъектов в конечной цене сокращается, что сказывается на прибыли и показателях рентабельности.

*Таблица 15*

**Направления использования и каналы реализации продукции,  
произведенной в личных подсобных хозяйствах  
(в среднем по зонам Омской области) в 2009 г.\*, %**

Зона	Личное потребле- ние	Реализуемая продукция					Продук- ция на корм скоту
		всего	в том числе				
			через посред- ников	на рынке	соседям и знакомым	на перераба- тывающее предприятие	
Северная	80,8	10,7	6,1	1,9	1,4	1,3	8,5
Северная лесостепная	73,3	19,7	7,4	3,8	2,7	5,8	7,0
Степная	80,5	14,3	5,0	2,9	2,1	4,4	5,2
Южная лесостепная	77,3	17,3	4,6	4,4	2,0	6,2	5,4
Микрозоны вокруг райцентров	72,3	20,6	6,4	5,7	2,6	5,9	7,1
Пригородная зона г. Омска и г. Тары	65,8	28,7	9,8	11,5	2,9	4,6	5,5

\* Таблица составлена по результатам выборочного опроса глав личных подсобных хозяйств.

Данные табл. 15 показывают, что наиболее остро проблема реализации стоит в северных районах Омской области, удаленных от крупных центров потребления продукции. Кроме того, здесь плохо развита сеть дорог с твердым покрытием. Существующие грунтовые (насыпные) автодороги являются труднопроходимыми, особенно в период межсезонья (весной и осенью). Данные факторы сказываются на цене сельскохозяйственной продукции. Так, цена сельскохозяйственной продукции, произведенной и реализованной ЛПХ северной зоны, ниже среднеобластной на 30%.

Имея значительные трудности в сбыте произведенной продукции собственными силами, хозяйства населения реализуют ее посредникам либо на перерабатывающие предприятия. Проведенный анализ позволил структурировать основные проблемы, возникающие при реализации продукции растениеводства и животноводства (табл. 16).

*Таблица 16*

**Проблемы, возникающие у личных подсобных хозяйств в процессе реализации сельскохозяйственной продукции**

Сфера взаимодействия	Вид проблем и противоречий
<b>Растениеводство</b>	
Реализация зерна	Трудности при сдаче зерна по схеме «поле – элеватор». Хозяйства вынуждены расходовать средства на сушильное хозяйство, механизацию токов. Возникают излишние перевозки
	Частые конфликтные ситуации из-за определения качества зерна
	Нехватка транспорта для вывозки зерна на элеватор
	Недоступность информации о приемке зерна, в пиковые периоды большие очереди
	Невозвращение отходов, полученных при очистке зерна
Реализация картофеля и овощей	Трудности при реализации. Нет рынка сбыта
	Конфликтные ситуации при определении качества картофеля
	Невыполнение условий договора заготовительными организациями

<b>Животноводство</b>	
Реализация скота	При сдаче скота на мясокомбинаты за время транспортировки и ожидания потеря до 30–40 кг живой массы в расчете на одну голову крупного рогатого скота
	Отсутствие взаимных интересов у хозяйства и мясокомбината. Мясокомбинат не заинтересован в предотвращении потерь при приемке, в справедливом определении упитанности животных. Часто на этой почве возникают конфликты
Реализация молока	Занижение жирности и количества молока в процессе приемки, возникают конфликты
	Отсутствие компенсаций затрат по доставке
	Удаленность центров приема молока от товаропроизводителей, отсутствие организованных пунктов сдачи на месте
Реализация кожаного сырья	Бессистемный, неплановый характер реализации сырья
	Односторонняя оценка кожаного сырья – только заготовителем. Специалисты хозяйства методикой определения качества не владеют
	Низкие цены на сырье. Нет стимула улучшать работу по его заготовке

Таким образом, при реализации продукции основным негативным фактором для большинства хозяйствующих субъектов во взаимоотношениях их с заготовительными организациями являются низкие закупочные цены, отсутствие прямого выхода на рынок, что влечет за собой уменьшение стоимости продукции и общей выручки товаропроизводителей, занижение качества продукции при ее сдаче на перерабатывающие предприятия и посредническим организациям, низкий уровень материально-технического обеспечения товаропроизводителей.

В целях решения проблемы по удаленности центров приема молока от товаропроизводителей в Омской области дополнительно было открыто 23 молокоприемных пункта по областной целевой программе «Поддержка личных подсобных хозяйств в Омской области на 2005–2010 годы».

Дислокация молокоприемных пунктов, потребительских кооперативов, организаций и индивидуальных предпринимателей, занимающихся закупом молока у населения, и пунктов забоя скота представлена в табл. 17.

Таблица 17

**Дислокация организаций и индивидуальных предпринимателей  
по заготовке продукции животноводства у населения на 01.09.2010 г.**

Район	Имеется пунктов, ед.					
	забоя мяса (скота)	закупа молока				
		наличие/ факт.раб. МПП	потреб. коопера- тивы	организ. молочной пром-ти	с.-х. организа- ции/кфх	индив. предпр./ооо
1	2	3	4	5	6	7
Всего по области	34	60/58	9	17	7/6	69/14
Нововаршавский	1	1/1	—	—	—	1/—
Одесский	2	1/1	1	1	—	3/2
Оконешниковский	—	1/1*	—	—	1/—	2/1
Павлоградский	2	—	—	1	—	—/1
Полтавский	2	—	—	1	1/—	1/—
Русско-Полянский	1	3/2	—	—	—	—/1
Таврический	2	1/1*	—	—	—	2/—
Черлакский	1	3/3	—	—	—	—/1
Шербакульский	1	—	—	—	—/1	6/1
Азовский	—	2/2*	—	1	—	1/1
Исилькульский	4	—	—	1	—	4/—
Калачинский	1	2/2*	—	2	—/1	6/1
Кормиловский	2	4/4	—	—	—	1/1
Любинский	—	2/2	—	2	2/—	3/—
Марьяновский	—	—	—	—	—/1	1/—
Москаленский	1	1/1	—	2	—	9/1
Омский	—	—	—	—	—	—/1
Большереченский	1	—	1	1	—	2/—
Горьковский	2	11/11	—	—	—	4/—
Колосовский	—	5/5	1	—	—/1	2/—
Крутинский	—	6/6	1	1	2/1	—
Муромцевский	1	—	—	—	—	—
Называевский	—	1/1	2	—	—	—
Нижнеомский	1	3/3*	—	1	—	10/1
Саргатский	3	5/5*	1	1	—	8/1
Тюкалинский	2	1/1	1	1	—	2/—
Знаменский	1	—	1	—	—	—
Седельниковский	1	1/1	—	1	—	—
Тарский	2	—	—	—	1/1	1/—
Тевризский	—	—	—	—	—	—
Усть-Ишимский	—	—	—	—	—	—

\* МПП, установленные ООО «Компания «Продинвест-Омск».

Таким образом, в Омской области на 01.09.2010 г. действуют 180 пунктов закупа молока и 34 пункта забоя скота.

*3. Недостаточный уровень кооперации и интеграции личных подсобных хозяйств с сельскохозяйственными и другими предприятиями и хозяйствами.*

Ряд проблемных вопросов снабжения, реализации сельскохозяйственной продукции и кредитования можно решить за счет сельскохозяйственных потребительских кооперативов. Создание сети кооперативов в Омской области в рамках целевых программ Омской области «Стимулирование развития малых форм хозяйствования до 2010 г.», «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия Омской области на 2010-2014 гг.» обусловлено тем, что в настоящее время в личных подсобных хозяйствах отсутствует необходимая инфраструктура товарного и кредитного обеспечения, а также ограничен их доступ на рынок переработки и потребления.

Развитие сельской потребительской кооперации в области должно быть направлено на создание благоприятных условий для развития подсобных хозяйств, что будет способствовать росту объемов производства сельскохозяйственной продукции. Кооперация различных форм хозяйствования представляет форму сотрудничества экономически и юридически самостоятельных предприятий и населения в целях повышения надежности обеспечения, более полного удовлетворения спроса на требуемые материальные ресурсы и услуги, повышения эффективности их деятельности.

В Омской области на начало 2010 г. был зарегистрирован 41 сельскохозяйственный потребительский кооператив: 18 снабженческо-сбытовых, 9 перерабатывающих, 14 кредитных. Созданные кооперативы расположены не во всех районах Омской области (табл. 18) и выполняют функции по заготовке и переработке молока, заготовке мяса и кредитному обеспечению.



**Информация о сельскохозяйственных потребительских  
кооперативах Омской области за 2010 г.**

Зона, район	Вид кооператива	Количество	Название
По степной зоне		9	
Одесский	Снаб.-сбыт.	1	«Кристина»
Павлоградский	Перераб.	2	«Лад»
			«Успех»
Полтавский	Снаб.-сбыт.	2	«Заготовитель»
			«Форвард»
Русско-Полянский	Снаб.-сбыт.	1	«Роса»
Таврический	Перераб.	1	«Альянс Плюс»
Шербакульский	Снаб.-сбыт.	1	«Надежда»
	СКПК	1	«Кредит+»
По южной лесостепи		10	
Азовский	Снаб.-сбыт.	1	«Колос»
Исилькульский	Снаб.-сбыт.	1	«Зорька»
Кормиловский	Снаб.-сбыт.	1	ТД «Кормиловский»
	СКПК	7	«Фаворит» и др.
По северной лесостепи		14	
Большереченский	Снаб.-сбыт.	1	«Элита»
Горьковский	Снаб.-сбыт.	2	«Нива 1»
			«Нива 2»
Колосовский	Снаб.-сбыт.	1	«Возрождение»
	СКПК	1	«Надежда»
Крутинский	Снаб.-сбыт.	1	«Заводской»
Муромцевский	Снаб.-сбыт.	1	«Мысовский»
	Перераб.	1	«Агролен»
	СКПК	1	«Муромцевский»
Называевский	Снаб.-сбыт.	1	«Богодуховский»
	СКПК	1	«Гарант»
Нижнеомский	Снаб.-сбыт.	1	«Исток»
	СКПК	1	«Родник»
Саргатский	Снаб.-сбыт.	1	«Хохловский»
По северной зоне		7	
Знаменский	Перераб.	1	«Знаменский»
Тарский	Снаб.-сбыт.	1	«Прибрежный»
	Перераб.	2	«Северный»
			«Сибиряк»
	СКПК	1	«Доверие»
Тевризский	Перераб.	1	«Тевриз»
Усть-Ишимский	Перераб.	1	«Молоко»
Всего по области		41	
Областной	СКПК	1	«Прииртышье»

Источник: По данным министерства сельского хозяйства и продовольствия Омской области.

Требующими решения являются и вопросы хранения продукции. Как правило, личные подсобные хозяйства не имеют в собственном распоряжении полноценного транспортно-складского хозяйства. В период массового сбора урожая, при недостатке емкостей для хранения продукции, хозяйства увеличивают объемы реализации на ближайших рынках или реализуют продукцию посредникам. В результате упущенная выгода хозяйства составляет 40–60% .

#### 4. *Неразвитая система мониторинга функционирования инфраструктуры.*

Развитие системы мониторинга функционирования инфраструктуры, обслуживающей личные подсобные хозяйства, обусловлено решением стоящих перед муниципальными органами власти и управления проблем:

- организации сбора информации, характеризующей социально-экономическое положение хозяйств населения;
- объективной оценки происходящих изменений;
- прогнозирования развития личных подсобных хозяйств;
- своевременной разработки регулирующих воздействий, направленных на поддержку позитивных и ослабление негативных тенденций.

Решение данных проблем развития личных подсобных хозяйств и инфраструктуры региона позволит:

1) создать условия для укрепления экономики ЛПХ – повысить эффективность использования сельскохозяйственных угодий, животных, производственных помещений и трудовых ресурсов;

2) увеличить объемы производства и сбыта сельскохозяйственной продукции в личных подсобных хозяйствах:

- увеличить поголовье крупного рогатого скота, свиней, овец, лошадей;
- расширить производство, заготовку, переработку и реализацию сельскохозяйственной продукции в личных подсобных хозяйствах и создаваемых ими потребительских кооперативах;

- создать новые закупочные пункты молока;
- создать системы финансовой поддержки малых форм хозяйствования.

#### 5. Недоступность финансовых ресурсов для личных подсобных хозяйств.

Особую роль в развитии хозяйств населения играют предприятия финансово-кредитной инфраструктуры. В настоящее время в Омской области предоставление долгосрочных и краткосрочных кредитов личным подсобным хозяйствам осуществляется на определенные цели (табл. 19).

Таблица 19

### Цели, на которые выдаются кредиты хозяйствам населения

Животноводство	Растениеводство
<i>Краткосрочные кредиты (до 2 лет)</i>	
Приобретение: <ul style="list-style-type: none"> <li>– топлива и горючесмазочных материалов;</li> <li>– запасных частей и материалов для ремонта сельскохозяйственной техники и животноводческих помещений;</li> <li>– молодняка скота и птицы;</li> <li>– кормов, ветеринарных препаратов;</li> <li>– с.-х. инвентаря и средств малой механизации;</li> <li>– материалов и изделий многоразового использования (оборудование для пленочных теплиц, парников, тары и др.)</li> </ul>	Приобретение: горючесмазочных материалов, минеральных удобрений, средств защиты растений, семян, топлива, сельхозинвентаря и средств малой механизации; а также кредиты: <ul style="list-style-type: none"> <li>– для уплаты страховых взносов при страховании урожая сельскохозяйственных культур и других материальных ресурсов для проведения сезонных работ;</li> <li>– для оплаты аренды земли, помещений, складов и хранилищ на срок реализации кредитной сделки;</li> <li>– для оплаты расходов по страхованию будущего урожая, иного заложенного имущества, а также жизни и трудоспособности гражданина, ведущего ЛПХ</li> </ul>
<i>Долгосрочные кредиты (от 2 до 5 лет)</i>	
Приобретение: <ul style="list-style-type: none"> <li>– оборудования для животноводства и переработки сельскохозяйственной продукции;</li> <li>– сельскохозяйственной техники, оборудования малых ферм, автотранспорта, мини - перерабатывающих комплексов и технологических модулей, поливного оборудования и др.;</li> <li>– племенного скота и животных</li> </ul>	Покупка сельскохозяйственной малогабаритной техники Приобретение земельных участков сельскохозяйственного назначения в собственность Проведение мелиоративных работ Другие направления капитальных вложений

Как видно из данных табл. 19, направления кредитования довольно обширны. Следовательно, финансово-кредитные структуры в целом открыты для сотрудничества. Однако практика показывает, что на современном этапе развития рыночных отношений система кредитования и страхования хозяйств населения развита слабо. Основные факторы, сдерживающие развитие данных процессов, приведены в табл. 20.

Таблица 20

### Проблемы кредитования хозяйств населения в АПК

Проблемы кредитования с точки зрения	
<i>финансово-кредитных организаций</i>	<i>владельцев личных подсобных хозяйств</i>
Непрозрачность малого бизнеса	Высокая стоимость кредитов
Недостаточная экономическая и юридическая грамотность предпринимателей	Слишком жесткие условия получения кредитов
Отсутствие у ЛПХ ликвидных залогов	Большие сроки рассмотрения заявок
Отсутствие реальной масштабной государственной поддержки	Недостаточная государственная поддержка
Высокие риски невозврата	Невозможность получить кредит на осуществление производства «с нуля»

Исследуя территориальное расположение финансово-кредитных организаций в регионе, следует отметить их концентрацию в областном центре. Страховые компании есть в каждом сельском муниципальном образовании, как правило, это филиал ОАО «Росгосстрах». Банки в основном расположены в районах, приближенных к г. Омску или имеющих стабильное финансовое положение. Такая неравномерность размещения отрицательно сказывается на кредитных возможностях сельхозтоваропроизводителей, увеличивает транзакционные издержки.

Проведенный анализ финансовых институтов по обслуживанию населения, функционирующих в аграрном секторе Омской области, позволяет утверждать, что в настоящее время финансово-кредитная инфраструктура АПК отличается несбалансированностью, неразвитостью отдельных элементов и не способна удовлетворить в полном объеме потребности в финансовых услугах. Наименее развитыми элементами являются кредитные кооперативы.

Однако владельцы личных хозяйств, несмотря на их значительную роль в обеспечении продовольствием региона, практически не имеют доступа к кредитным ресурсам, банковские кредиты для них недоступны из-за их малого размера, дороговизны. Ограничивающим фактором также является отсутствие в ряде районов области, особенно в отдаленных северных, развитой банковской инфраструктуры.

6. *Диспаритет цен на сельскохозяйственную продукцию, низкие закупочные цены на сельскохозяйственную продукцию, произведенную в ЛПХ.* Так, например, в третьей декаде сентября 2010 г. личные подсобные хозяйства сдавали молоко на молокоперерабатывающий завод по цене 10–11 руб. /л, тогда как на рынке цена доходила до 27–30 руб. /л. [163].

7. *Низкий уровень механизации ЛПХ,* вследствие дороговизны сельскохозяйственной техники, является основной причиной, сдерживающей рост численности поголовья скота у населения. Подавляющее большинство сельскохозяйственных организаций, находясь в сложнейшей экономической ситуации, не могут оказывать гражданам помощь в заготовке кормов в необходимых объемах из-за отсутствия достаточного количества горюче-смазочных материалов, свободных единиц кормозаготовительной техники, финансовых ресурсов.

8. *Высокая трудоемкость производства продукции в ЛПХ.* Владельцы личных подсобных хозяйств практически не имеют возможности приобрести сельскохозяйственную технику, средства малой механизации вследствие их высокой стоимости и дорогостоящего лизинга.

Особо следует заострить внимание на такой важной проблеме, как тенденция к декапитализации материально-технической базы. Необходимо обновление парка сельскохозяйственных машин, поскольку техническая отсталость не только не дает возможности увеличить производство продукции, но и в ряде случаев является причиной значительных потерь. Что касается самого процесса поставки техники, то здесь следует отметить такие негативные

явления, как поставка некомплектной, бракованной техники и комплектующих, несоблюдение сроков поставки.

Основные противоречия во взаимодействии хозяйств населения с субъектами рынка производственных услуг представлены в табл. 21.

*Таблица 21*

**Проблемы во взаимоотношениях хозяйств населения  
с обслуживающими предприятиями по поводу приобретения,  
ремонта и эксплуатации техники**

Сфера взаимодействия	Вид проблем и противоречий
Приобретение техники	Некомплектность новой техники
	Невыполнение договорных обязательств по принятой к поставке технике, несоблюдение графиков поставки
Приобретение запчастей	Низкое качество запасных частей. Значительная часть поступивших запасных частей непригодна к использованию
Выполнение услуг	Дороговизна оказываемых услуг. Услуги обходятся хозяйству дороже, чем ремонт собственными силами
	Низкое качество гарантийного обслуживания. Отремонтированная техника, узлы и агрегаты не выдерживали гарантийных сроков
Энергетическое обслуживание	Низкое качество обслуживания энергоустановок и внутрихозяйственных линий
	Несвоевременное обслуживание оборудования из-за слабой материальной базы и неполной обеспеченности ремонтными материалами предприятия
	Дороговизна обслуживания электроустановок сторонними организациями
	Завышение нормативов по техническому обслуживанию

Эффективность функционирования хозяйствующих субъектов зависит от рационального сочетания методов и инструментов государственной и негосударственной поддержки. Суть проблемы состоит в необходимости координации воздействия на хозяйства как со стороны различных государственных органов (налоговых и таможенных, региональных министерств, ведомств, комитетов и др.), так и со стороны коммерческих и некоммерческих элементов агропродовольственного рынка. Реализация такого взаимодействия в настоящее время довольно проблематична. Существующая практика кооперирования и интегрирования не позволяет в кратчайшие сроки

решить проблемы малых форм хозяйствования. Дело в том, что узкая направленность каждого кооператива не охватывает весь спектр деятельности хозяйств. Для решения своих проблем крестьянину придется быть членом нескольких кооперативов: получать кредитные ресурсы в одном, страховые услуги - в другом, сбывать продукцию – в третьем и т.д. Это потребует дополнительных материальных и временных затрат.

Поэтому по мере развития отношений необходимо развивать взаимодействие рыночных субъектов, стремиться к интеграции усилий и ресурсов. Основным направлением политики стимулирования развития малых форм хозяйствования в сложившихся условиях должно стать формирование и развитие институтов, способных гарантировать комплексное взаимодействие всех рыночных субъектов, обеспечить структурное объединение экономики и науки, развитие инфраструктуры, стимулирование инновационных процессов.

## **ГЛАВА 7. ИНФРАСТРУКТУРА, ОБСЛУЖИВАЮЩАЯ ХОЗЯЙСТВА НАСЕЛЕНИЯ**

Инфраструктура, обслуживающая личные подсобные хозяйства, представляет совокупность институтов, обеспечивающих эффективное функционирование личных подсобных хозяйств посредством организации процесса производства и реализации произведенной сельскохозяйственной продукции, регулирование в сфере взаимодействия с рыночными контрагентами. В состав функций инфраструктуры входит:

- обеспечение населения средствами и предметами труда для осуществления процесса воспроизводства; оказание всесторонних производственных и рыночных услуг;
- проведение организованной торговли сельскохозяйственной продукцией; ускорение и удешевление процесса продвижения продовольствия и сырья;
- обеспечение объективного формирования рыночных цен на сельскохозяйственную продукцию; предоставление объективной информации о спросе и предложении на рынке;
- создание эффективной системы льготного кредитования и др.

Задачей региональной инфраструктуры является обеспечение связей хозяйств населения с остальными предприятиями и организациями АПК. При нарушении данных связей или недостаточной степени их развития образуется определенный дисбаланс в системе функционирования субъектов агропродовольственного рынка, замедляющий процесс воспроизводства, ограничивающий конкурентоспособность отрасли в целом. Поэтому для развития сектора личных подсобных хозяйств в регионе необходимо не только приспособлять уже имеющиеся элементы инфраструктуры к рыночным условиям хозяйствования, но и создавать новые, недостающие элементы или формы функционирования. Инфраструктура включает следующие составляющие (табл. 22): производственное, научно-техническое, торговое,



финансово-кредитное, страховое, информационное, правовое, кадровое обслуживание, местное самоуправление и социальную защиту населения.

Таблица 22

**Институты инфраструктуры, обслуживающей хозяйства  
населения в АПК Омской области  
по основным направлениям взаимодействия**

Сфера деятельности	Институт инфраструктуры	Направление взаимодействия				
		реализация продукции	снабженческо-сбытовая сфера	с взаимодействие предприятиями и организациями АПК	финансово-кредитная сфера	информационное и научно-техническое обеспечение
1	2	3	4	5	6	7
Производственное обслуживание	Предприятия материально-технического обслуживания		+			
	Машинно-технологические станции по оказанию услуг и лизингу техники	+	+	+		+
	Ремонтно-технические предприятия	+	+			
	Предприятия агрохимического обслуживания	+	+			
	Элеваторы и хлебоприемные пункты	+	+			
	Перерабатывающие предприятия	+	+	+		
	Энергетические предприятия		+			
	Поставщики ГСМ		+			
	Предприятия связи		+	+	+	
	Складское и холодильное хозяйство		+			
Научное обеспечение	СибНИИСХ		+	+		+
	Опытно-конструкторское бюро СО РАСХН					+
	Омский филиал ЦНИИМ					+
	ЦНТИ					+
Подготовка и повышение квалификации кадров	Омский государственный аграрный университет	+	+			+
	Институт повышения квалификации и агробизнеса ОмГАУ					+
	Учебные заведения сельскохозяйственного профиля					+

Информационное обслуживание	Информационно-консультационная служба ОмГАУ	+	+			+
	Консалтинговые компании					+
	Областной статистический комитет					+
	Областная и районные информационно-аналитические службы АПК					+
	«Губернская ярмарка», «Омские продукты - омичам»	+	+			+
	Выставка «Агро-Омск»	+				+
	Информационно-аналитические системы в сети Internet	+				++
	Сайты в сети Internet: <a href="http://www.agro55.ru">www.agro55.ru</a> , <a href="http://www.msh.omskportal.ru">www.msh.omskportal.ru</a>	+				+
	Средства массовой информации					+
	Служба занятости			+		+
	Рекламные агентства	+		+		+
Правовое обслуживание	Арбитражные и третейские суды					+
	Адвокатские конторы					+
	Нотариальные конторы					+
Сфера торговли, посреднические и сбытовые организации	Центры оптовой и розничной торговли	+	+	+		+
	Дилерские службы	+	+			+
	Центры по продаже и обмену технических средств		+			+
Финансово-кредитные организации	Коммерческие банки				+	+
	Страховые компании				+	+
	Лизинговые фирмы	+	+		+	+
	Кредитные кооперативы				+	+
Государственные структуры, программы по мониторингу и регулированию рынка	Министерства и ведомства	+	+	+		+
	Управления сельского хозяйства районных администраций	+	+	+		+
	Ассоциация крестьянских (фермерских) хозяйств и с.-х. кооперативов России (АККОР)					+
	Налоговые инспекции					+
	Областная станция защиты растений	+	+	+		+
	Агентство Федеральной службы России по финансовому оздоровлению и банкротству по Омской области					+
	Государственные структуры по земельным ресурсам и землеустройству		+			+

*Производственная и научно-техническая инфраструктура* – совокупность отраслей и подотраслей, основные функции которых – предоставление производственных услуг и обеспечение экономического оборота.

Для определения параметров рынка производственных услуг в личных подсобных хозяйствах нами проведены исследования на основе методов экономической социологии, сущность которых заключается в оценке главами хозяйств особенностей своего положения. Результаты опроса представлены в табл. 23.

*Таблица 23*

**Параметры регионального рынка по видам услуг, потребляемых  
и оказываемых ЛПХ, %**

Вид услуг	Потребление	Реализация
Транспортные работы	3,9	14,3
Полевые работы	2,8	21,4
Уборка урожая	6,7	21,4
Хранение, подработка, сушка и переработка зерна	5,6	0
Ремонт техники	8,1	42,9
Механизация процессов в животноводстве	15,1	0
Гарантийное и сервисное обслуживание	4,0	0
Агрохимическое и мелиоративное обслуживание	5,6	0
Ветеринарное обслуживание	13,9	0
Прочие виды услуг	34,4	0

Среди выделенных видов наибольший объем занимают услуги по организации процессов механизации в животноводстве (15,1%), ветеринарному обслуживанию (13,9%), ремонту техники (8,1%), уборке урожая (6,7%), значительная доля (34,4%) приходится на прочие виды производственных услуг.

Материально-техническое обслуживание населения производится различными предприятиями, оказывающими услуги по транспортировке, ремонту и обслуживанию техники, снабжению запасными частями и ГСМ и др. На начало 2010 г. в Омской области насчитывалось около 597 таких предприятий (табл. 24). К институтам рынка услуг относятся ремонтно-технические предприятия и мастерские хозяйств, МТС, базы снабжения.

## Наличие сервисных предприятий, обслуживающих хозяйства населения

Предприятие	Количество
Ремонтно-технические предприятия	8
Машинно-технологические станции	9
Базы снабжения	3
Филиалы баз снабжений	58
Ремонтно-технические мастерские хозяйств	487
Пункты технического обслуживания	32

Значительный объем производственных услуг принадлежит предприятиям по заготовке, хранению и подработке зерна и продуктов его переработки. Хлебоприемные пункты, расположенные на территории Омской области, оказывают населению следующие услуги: по реализации зерна, сушке и хранению продукции, подработке зерна.

Кроме снабжения растениеводческой продукцией и продукцией животноводства, сельскохозяйственные организации и индивидуальные предприниматели решают проблему снабжения населения молодняком скота и птицы. В 2009 г. населению было реализовано 31,3 тыс. гол. крупного рогатого скота, 13,5 тыс. гол. свиней и поросят, 2505,3 тыс. гол. птицы всех видов.

Реализацией птицы всех видов (цыплят, утят, гусят, индюшат, взрослой и подращенной птицы) в Омской области на начало 2009 г. занимались 15 организаций и 6 индивидуальных предпринимателей (табл. 25).

Таблица 25

**Объемы реализации населению птицы предприятиями  
и индивидуальными предпринимателями в 2009 г., тыс. гол.**

Зона, район, предприятие (ИП)	Цыплята		Утята	Гусята	Индюшата	Взрослые	Подращенные	Всего
	яичные	бройлерные						
1	2	3	4	5	6	7	8	9
<b>Всего по области</b>	<b>756,1</b>	<b>1155,5</b>	<b>139,3</b>	<b>96,1</b>	<b>7,5</b>	<b>65,2</b>	<b>282,4</b>	<b>2505,3</b>
<b>По степной зоне</b>	<b>19,7</b>	<b>185,8</b>	<b>46,7</b>	<b>6,9</b>	<b>0,8</b>	—	—	<b>259,9</b>
Одесский район	8	14,5	34,2	1,7	0,8	—	—	59,2
ИПС «Одесская»	8	14,5	34,2	1,7	0,8	—	—	59,2
Полтавский район	5,7	66,5	9,1	5,2	—	—	—	86,5
Полтавская ИПС	5,7	66,5	9,1	5,2	—	—	—	86,5
Черлакский район	6	19,8	3,4	—	—	—	—	29,2
ЧП Дорошенко	6	19,8	3,4	—	—	—	—	29,2
Шербакульский район	—	85	—	—	—	—	—	85
ЧП Нижникова	—	85	—	—	—	—	—	85

Окончание табл. 25

1	2	3	4	5	6	7	8	9
<b>По южной лесостепи</b>	<b>735,9</b>	<b>962,7</b>	<b>91,6</b>	<b>89,1</b>	<b>6,7</b>	<b>65,2</b>	<b>282,4</b>	<b>2234,8</b>
Азовский район	98,9	29,3	17	23,5	2	37,4	37,7	246,8
ЗАО «Русь»	62,7	–	–	–	–	37,4	37,7	137,8
ЛПХ Семенюк	36,2	29,3	15	6,5	2	–	–	89
ООО «КБК-Агро»	–	–	3	17	–	–	–	20
Исилькульский район	53,8	120,6	23,6	13,6	1,7	–	–	213,3
ООО «Исиль-кульская ИПС»	53,8	120,6	23,6	13,6	1,7	–	–	213,3
Кормиловский район	160	525	51	52	3	–	–	791
Кормиловская ИПС	80	88	22	12	–	–	–	202
ООО «Луговое»	80	437	29	40	3	–	–	589
Любинский район	164,7	–	–	–	–	14,8	12,8	192,3
ЗАО «Птицефабрика Любинская»	164,7	–	–	–	–	14,8	12,8	192,3
Марьяновский район	0,5	1,4	0,2	–	–	–	–	2,1
ЧП Асарутян	0,5	1,4	0,2	–	–	–	–	2,1
Москаленский район	–	46,2	–	–	–	–	37,4	83,6
ЗАО «Птицефабрика Москаленская»	–	46,2	–	–	–	–	37,4	83,6
Омский район	258	240,2	–	–	–	13	194,5	705,7
ЗАО «Иртышское»	258	–	–	–	–	10,7	60	328,7
ЗАО ПК «ОША»	0	0	0	0	0	0	0	0
ОНО «ЭПХ СибНИИП» ГНУ «Племптица»	–	168,1	–	–	–	2,3	128,3	298,7
ЗАО «Птицефабрика Сибирская»	–	71,4	–	–	–	–	6,2	77,6
ЧП Мережников	–	0,7	–	–	–	–	–	0,7
<b>По северной лесостепи</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Тюкалинский район	0	0	0	0	0	0	0	0
СПК «Тюкалинский»	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>По северной зоне</b>	<b>0,5</b>	<b>7</b>	<b>1</b>	<b>0,1</b>	–	–	–	<b>8,6</b>
Тарский район	0,5	7	1	0,1	–	–	–	8,6
ООО «Тара Птица»	0,5	7	1	0,1	–	–	–	8,6

Источник: По данным министерства сельского хозяйства и продовольствия Омской области.

Наибольший удельный вес от общего объема реализации имеют:

- по яичным цыплятам – ЗАО «Иртышское» (34,1%), ЗАО «Птицефабрика Любинская» (21,8%), Кормиловская ИПС (10,6%);
- цыплятам-бройлерам – ООО «Луговое» (37,8%), ОНО «ЭПХ СибНИИП» ГНУ «Племптица» (14,5%), ООО «Исилькульская ИПС» (10,4%);

– утятам – ИПС «Одесская» (24,6%), ООО «Луговое» (20,8%), ООО «Исилькульская ИПС» (16,9%);

– гусятам – ООО «Луговое» (41,6%), ООО КБК-Агро (17,7%), ООО «Исилькульская ИПС» (14,2%);

– индюшатам – ООО «Луговое» (40%), ЛПХ Семенюк (26,7%), ООО «Исилькульская ИПС» (22,7%).

За организацию ветеринарного обслуживания населения Омской области отвечает Главное управление ветеринарии Омской области. В его ведении: Омская областная станция по борьбе с болезнями животных, Омская областная ветеринарная лаборатория, Омский областной центр по профилактике, экспертизе и лечению животных, станции по борьбе с болезнями животных, расположенные в каждом муниципальном образовании Омской области. Деятельность Главного управления ветеринарии Омской области координирует Министерство сельского хозяйства и продовольствия Омской области.

К функциям, возложенным на Главное управление ветеринарии Омской области, относятся:

1) организация прогнозирования, разработка программ и планов мероприятий по предупреждению и ликвидации болезней животных на территории Омской области, обеспечение проведения ветеринарно-санитарной экспертизы продуктов и сырья животного происхождения;

2) исполнение деятельности в области защиты населения Омской области от болезней, общих для человека и животных;

3) осуществление учета объектов государственного ветеринарного надзора на территории Омской области;

4) реализация мониторинга в сфере ветеринарного надзора и лабораторного контроля по качеству и безопасности животноводческой, рыбоводческой, птицеводческой продукции, продуктов пчеловодства;

5) разработка и проведение мероприятий по совершенствованию лабораторных исследований и диагностики заболеваний животных,

организации работы лабораторий ветеринарно-санитарной экспертизы и контроль их деятельности;

6) в соответствии с законодательством осуществление на территории Омской области государственного ветеринарного надзора:

– за выполнением гражданами ветеринарных правил и проведением ими установленных противоэпизоотических и ветеринарно-санитарных мероприятий;

– соблюдением ветеринарных правил при производстве, заготовках, хранении, перевозках и реализации продуктов и сырья животного происхождения, а также при предоставлении земельных участков под строительство, реконструкцию, модернизацию и ввод в эксплуатацию организаций по производству и хранению продуктов животноводства;

7) контроль за соблюдением законодательства при реализации продуктов животного происхождения;

8) осуществление иных функций в соответствии с федеральным и областным законодательством [142].

Организации и предприятия, выполняющие посреднические функции и обслуживающие процесс производства и реализации, представляют собой *торговую инфраструктуру*. Основными видами продукции, реализуемой населением, являются мясо, молоко, картофель и овощи.

Заготовкой молока в регионе занимаются молзаводы, сельскохозяйственные организации и индивидуальные предприятия. Некоторые из них открывают специализированные пункты закупа молока у населения. В 2009 г. по запуску молока у населения работало 58 молокоприемных пунктов по приему молока, 9 снабженческо-сбытовых сельскохозяйственных потребительских кооперативов, 17 организаций молочной промышленности, 7 сельскохозяйственных организаций, 6 крестьянских (фермерских) хозяйств, 69 индивидуальных предпринимателей, 14 обществ с ограниченной ответственностью общим охватом

642 населенных пункта Омской области. Данными организациями в 2009 г. у населения было закуплено 52532,1 т молока.

На начало 2009 г. в Омской области работало 34 пункта по забою скота, было задействовано более половины районов области. В 2009 г. у населения закуплено 21232 т мяса в живой массе. Кроме пунктов по забою скота, закупом мяса и скота у населения занимаются сельскохозяйственные предприятия, индивидуальные предприниматели, мясокомбинаты (как сами, так и через индивидуальных предпринимателей и предприятия). Подсчет предприятий и предпринимателей, занимающихся закупом продукции, представляется сложным, так как мясо (скот) реализуют через различные каналы сбыта, что достаточно трудно отследить, в отличие от реализации молока.

Значительную помощь при реализации произведенной продукции населению оказывает работающая в Омской области Губернская ярмарка. В данном случае для сельских товаропроизводителей создана идеальная ситуация, когда они имеют возможность продать свой товар по рыночной цене. Представленная модель имеет короткий цикл, что характеризует низкую наценку на продукцию.

Работа Губернской ярмарки организована на восьми муниципальных рынках города Омска. Товаропроизводители агропромышленного комплекса Омской области напрямую, минуя посредников, имеют возможность реализации мяса и колбасных изделий, молока и молочной продукции, а также хлебобулочных и кондитерских изделий, продукции птицеводства, пчеловодства и овощеводства, других продуктов и продовольственного сырья.

В первом квартале 2010 г. для реализации основных видов продукции (мясо и мясопродукты, молоко и молокопродукты, овощи и картофель, мед) личным подсобным хозяйствам было предоставлено 1442 места, что составляет 38,1% от общего количества мест. Личными подсобными и крестьянскими (фермерскими) хозяйствами на Губернской ярмарке под реализацию мяса было занято 976 мест, овощей – 150, меда – 349 мест, причем из года в год



количество мест, предоставляемых личным подсобным хозяйствам для реализации продукции, увеличивается.

Ярмарка является частью региональной инфраструктуры, так как играет значительную роль в рыночной экономике, что определяется следующими моментами ярмарочной торговли:

- влиянием на объем и структуру производства путем приспособливания через цены к платежеспособному спросу;
- оздоровлением экономики, сопровождающимся освобождением от убыточных, неконкурентоспособных предприятий;
- предложением потребителю права выбора рациональной структуры потребления (соответствующей его доходу и ценам).

Для этих отношений характерны экономическая независимость и полная самостоятельность товаропроизводителей и покупателей; свободное ценообразование, основанное на соотношении спроса и предложения; преодоление дефицита.

*Финансово-кредитная и страховая инфраструктура* – предприятия и организации, предоставляющие финансовые ресурсы в виде кредитов и займов, оказывающие консультационное обслуживание населения по получению кредитов и субсидий, а также страховые услуги.

Финансово-кредитная и страховая инфраструктура АПК является открытой, трансформирующейся системой, уровень и направления развития которой находятся в непосредственной зависимости от существующей экономической системы. Данная инфраструктура включает в себя две составляющие: государственную и частную коммерческую.

Государственная составляющая представлена учреждениями, обеспечивающими движение финансовых потоков, правовые основы функционирования как элементов инфраструктуры, так и всех участников воспроизводственного процесса, осуществляющими контроль их деятельности. Коммерческая составляющая по субъектным характеристикам достаточно

разнообразна и включает: коммерческие банки, страховые компании, кредитные кооперативы, лизинговые компании, аудиторские организации. Указанными институтами выполняются следующие функции: расчетно-кассовое обслуживание; аккумуляция и сбережение финансовых активов; инвестирование и кредитование; страхование имущества; проведение операций по финансовому лизингу; оказание консалтинговых услуг.

В рамках реализации национального проекта «Развитие АПК» по направлению «Стимулирование развития малых форм хозяйствования» в Омской области активно работают ОАО «Россельхозбанк» и Сбербанк РФ. На начало 2010 г. в Омской области действовало 17 отделений банков, 45 дополнительных офисов, 16 сельскохозяйственных потребительских кредитных кооперативов.

В 2009 г. личными подсобными хозяйствами было получено 2408 кредитов на развитие подсобного хозяйства на сумму 267,316 млн руб. Наибольшее количество кредитов было выдано хозяйствам, территориально расположенным в степной (1012) и северной лесостепной (745) зонах Омской области. В этих же зонах кредиты выданы на наибольшие суммы (95,834 и 90,561 млн руб. соответственно).

На территории Омской области осуществляют свою деятельность 9 филиалов страховых организаций, занимающихся сельскохозяйственным страхованием физических лиц: страховая компания «РОСНО», ООО «Страховая компания "Росгосстрах-Сибирь"», ЗАО «Страховая компания "Агрострахование-Сибирь"», ЗАО «Страховая компания "Стандарт-Резерв"», ЗАО «Страховая компания "ЗапСибЖАСО"», ЗАО «Страховая компания "Московская акционерная страховая компания"», страховая компания «Мегаполис», ОАО «Страховая компания "Регион Гарант"», Национальная страховая группа «Росэнерго».

Основными объектами сельскохозяйственного страхования являются: урожай сельскохозяйственных культур и многолетних насаждений;

многолетние насаждения; сельскохозяйственные животные и птица, принадлежащие гражданам; семьи пчел в ульях; рыба; пушной зверь.

Страхование производится на случай гибели (падежа), вынужденного убоя, уничтожения застрахованных животных в результате: болезней, пожара, стихийных бедствий, несчастных случаев с угрозой неминуемой гибели; противоправных действий третьих лиц (хищения путем проникновения в места содержания, выпаса или выгула, а также грабежа или разбойного нападения), вынужденного убоя, уничтожения застрахованных животных в результате распоряжения специалиста государственной ветеринарной службы в связи с проведением мероприятий по борьбе с эпизоотией.

Для страхования животных необходимо представить документы, подтверждающие право владения животными; заключение ветеринарной службы о состоянии животных на момент заключения договора страхования; документы, свидетельствующие о стоимости животных; иные документы и сведения, имеющие значение для оценки страхового риска.

Страхованием урожая сельскохозяйственных культур и многолетних насаждений физических лиц в Омской области занимаются две страховые компании: ООО «Росгосстрах-Сибирь» и ЗАО «Стандарт-Резерв».

Все страховые компании расположены в г. Омске, только ООО «РГС – Сибирь» представлено в Омской области 33 офисами продаж, специализированным центром урегулирования убытков в г. Омске и пунктом урегулирования убытков в г. Таре.

Для эффективного функционирования на аграрном рынке личным подсобным хозяйствам необходима различного рода информация для принятия решения по поводу цены приобретаемых средств, места, времени совершения сделки, минимизации затрат, выбора канала реализации продукции, определения уровня цен и т.п. Информационное обслуживание подсобных хозяйств обеспечивается целой системой организаций, представляющих собой *информационную инфраструктуру*.

В Омской области существует ряд специализированных организаций, осуществляющих информационное обслуживание населения:

- отдел по информатике, информатизации и консультированию министерства сельского хозяйства и продовольствия Омской области;
- территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Омской области;
- Омская торгово-промышленная палата;
- информационные службы рынков, выставок;
- областные общественно-политические издания;
- областные издания аграрного профиля: «Всем о здоровье» – ветеринария, «Соточка» – материалы для садоводов и огородников, «Сельское хозяйство Сибири» – специализированный научно-производственный журнал, «Сибирский фермер» – информационно-аналитическая тематика (журнал для работников сельского хозяйства);
- информационные агентства «Деловой Омск», «Омск-Информ», «Универсал-Информ» и др.;
- организации, составляющие региональную консалтинговую сеть: г. Омск, Калачинск, Тара, р.п. Таврическое, Полтавка;
- маркетинговые центры «Компания исследования рынка и общественного мнения», «Агентство региональных исследований» и др.;
- СибНИИСХ и др.

Данные институты информационной инфраструктуры представляют информацию о розничных, закупочных ценах на основные виды продукции, проводят консультационное обслуживание, анализ конъюнктуры рынка, осуществляют поиск рыночной информации, проводят маркетинговые исследования. Большая часть информации предоставляется организациями платно. Важными источниками информации являются база данных объявлений периодических изданий области и информационно-аналитические системы сети Internet.

*Правовая инфраструктура и местное самоуправление* – это комплекс организаций и частных лиц, оказывающих юридическую помощь (совершение нотариальных действий, организация процесса местного самоуправления и администрирования). В состав данной инфраструктуры входят:

- Омский областной суд, Арбитражный суд, районные суды;
- Лига правозащиты Омской области, некоммерческое объединение коллегии адвокатов, Международная коллегия адвокатов, Омская академическая коллегия адвокатов, Омская областная коллегия адвокатов, Омская областная независимая коллегия адвокатов, Седьмая коллегия адвокатов Омской области, Сибирская коллегия адвокатов;
- нотариальные конторы;
- органы исполнительной власти;
- сельские администрации;
- управления сельского хозяйства.

*Кадровая инфраструктура и социальная защита населения* – комплекс, работу которого осуществляют специалисты, обладающие необходимой квалификацией для комплектования институтов рыночной инфраструктуры; организации, осуществляющие подготовку и переподготовку кадров; службы трудоустройства. В состав институтов кадровой инфраструктуры входят: высшие учебные заведения Омской области, готовящие специалистов для обслуживания отраслей инфраструктуры; научно-исследовательские институты; курсы подготовки, переподготовки, повышения квалификации; кадровые агентства; районные управления Министерства труда и социального развития; центры социального обслуживания населения, расположенные в каждом муниципальном образовании области.

Таким образом, инфраструктура, обслуживающая личные подсобные хозяйства Омской области, представляет собой комплекс взаимосвязанных производств, оказывающих услуги населению по производственному обслуживанию, реализации произведенной продукции, получению

дополнительных финансовых ресурсов, информационному обслуживанию, а также способствующих созданию благоприятных экономических условий для эффективного функционирования. Элементы инфраструктуры тесно связаны как между собой, так и со всеми экономическими субъектами региона. Анализ деятельности институтов инфраструктуры позволяет сделать вывод, что обслуживающая личные подсобные хозяйства инфраструктура в Омской области находится на стадии формирования и становления и требует государственной поддержки.

## **ГЛАВА 8. РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКИХ ПОДВОРИЙ В СОСТАВЕ МИКРОКЛАСТЕРА**

Основной сдерживающий организационный аспект развития агропродовольственного рынка – проблема взаимоотношений. В настоящее время отсутствует единый координирующий орган, который бы инициировал и организовывал процесс взаимодействия между всеми его участниками, был центром информационных ресурсов по проектам, программам и направлениям функционирования, поддерживал эффективный поток коммуникаций органов власти с субъектами отношений. Более того, имеющаяся нормативная база не в полной мере отвечает современным требованиям – законодательством не предусмотрено создание единой комплексной системы государственного регулирования регионального развития, охватывающей всю вертикаль власти, в связи с этим просто необходимы организационно-правовые меры общенационального масштаба.

Однако отсутствие подобных мер не должно тормозить процесс развития агропродовольственного рынка. Решение существующих проблем мы видим в развитии взаимоотношений личных подсобных хозяйств населения с участниками рынка в рамках кластерной политики.

Это соответствует принятому оптимистичному сценарию, предложенному в «Концепции устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2020 года», «Стратегии социально-экономического развития Сибири до 2020 года» [14, 15], а также реализуемым программам развития агропромышленного комплекса на региональном уровне [25]. В основе проводимой политики развития сектора личных подсобных хозяйств находятся гибкая и системная государственная поддержка, привлечение в сельское хозяйство внутренних и внешних инвесторов, содействие эффективному внедрению достижений научно-технического прогресса.

Выделение кластеров предполагает создание новых отраслевых и

межотраслевых объединений при условии осуществления активной государственной поддержки. Ключевая роль в принятии решений о создании и развитии кластера принадлежит непосредственно самим участникам. Объединение усилий хозяйств населений с субъектами агропродовольственного рынка позволит реализовать имеющийся потенциал и осуществить интеграцию в рынок. При этом совместные инициативы субъектов более сильны из-за наличия критической массы заинтересованных сторон, использования ресурсосберегающих технологий, координации и согласованности усилий.

Основные направления развития личных подсобных хозяйств в рамках кластера [22]:

- создание условий для устойчивого экономического развития АПК, в том числе укрепление личных подсобных хозяйств;
- обновление материально-технической базы товаропроизводителей;
- осуществление мер поддержки, направленных на увеличение объемов производства продукции и повышение ее качества;
- активизация участия финансовых и кредитных организаций в инвестиционных процессах;
- развитие торговых и посреднических организаций, институтов рынка ресурсов, рационализация материальных потоков и т.д.

На основе изучения и анализа зарубежного опыта можно сделать вывод о том, что в региональных масштабах известны кластеры трех типов: 1) высокотехнологичные; 2) ориентированные на производственную деятельность; 3) ориентированные на сквозные технологии [108]. Применительно к цели данной работы кластер хозяйств населения мы относим ко второму типу.

По нашему мнению, кластерная инициатива должна осуществляться на уровне отдельных поселений посредством формирования продовольственных микрокластеров.



Продовольственный микрокластер мы определяем как целостную систему пространственно сконцентрированных на территории поселения субъектов, включающую в себя хозяйства населения и сельскохозяйственные организации, крестьянские (фермерские) хозяйства, связанные с ними органы местного самоуправления, элементы инфраструктуры, которые взаимодополняют и взаимодействуют друг с другом с целью производства и реализации сельскохозяйственной продукции, повышения эффективности, усиливая конкурентные преимущества как отдельных участников, так и кластера в целом.

Основная функция продовольственного микрокластера носит комплексный характер и включает в себя организационные и инновационные компоненты. Развитие кластерных форм кооперации хозяйств населения и их партнеров снижает транзакционные издержки, обеспечивает эффект за счет плодотворного взаимоотношения участников и инновационного характера используемых технологий и методов организации.

Имеется в виду, что оперативные меры по координации деятельности сектора продовольственного микрокластера на уровне сельского поселения осуществляются на договорной основе руководством сельского поселения, которое имеет свои интересы в ходе развития территории и обладает достаточными правовыми, финансовыми, административными рычагами для влияния на ситуацию в поселении. Усилия администрации сельского поселения как связующего звена в схеме микрокластера должны быть направлены не на поддержку отдельных хозяйств, а на организацию партнерских взаимоотношений между всеми участниками кластера.

Продовольственный микрокластер Омской области как организационно-правовая структура, в рамках существующего в России законодательства, может быть создан в форме некоммерческого партнёрства, целью которого станет координация деятельности членов микрокластера – субъектов, сотрудничающих в рамках микрокластера; получения эффекта за счет снижения транзакционных издержек.

На рис. 9 приводится схема продовольственного микрокластера с участием личных подсобных хозяйств населения.

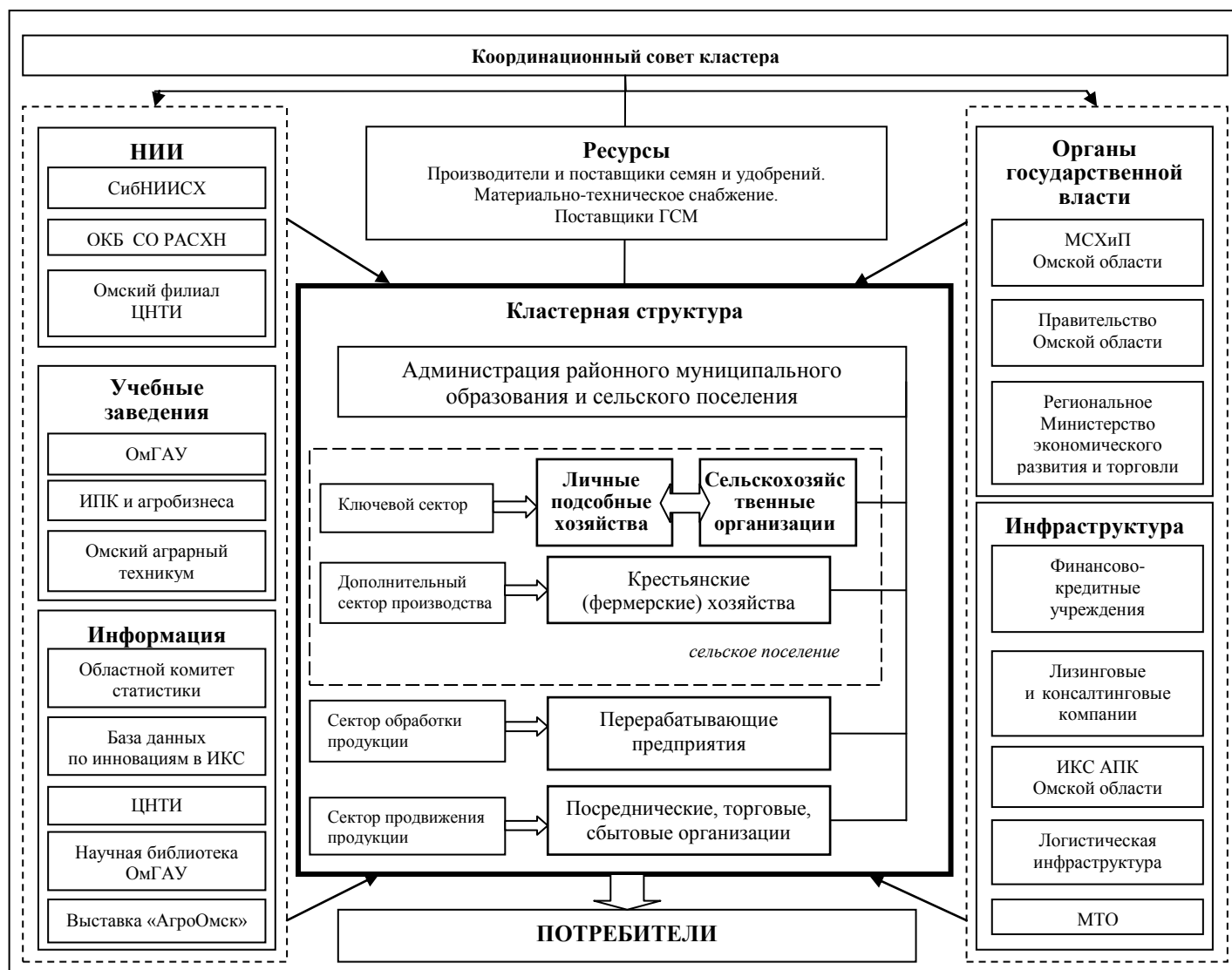


Рис. 9. Личные подсобные хозяйства в составе продовольственного микрокластера

Разработанная модель продовольственного микрокластера включает в себя следующие секторы: ключевой, дополнительного производства, обработки и продвижения сельскохозяйственной продукции, что позволяет выстроить эффективную цепочку ее создания, ориентированную на конечного потребителя.

Для обеспечения жизнедеятельности микрокластера выделены государственный, финансовый, научный, кадровый и обслуживающий блоки,

содержание и объемы взаимодействия с которыми определяются планами кластера.

Основные задачи органов государственной власти и местного самоуправления в системе продовольственного микрокластера:

- организация постоянного взаимодействия с хозяйствами населения, сельскохозяйственными и перерабатывающими предприятиями, учреждениями инфраструктуры с целью выявления и анализа проблем эффективности их развития;

- организация работы с НИИ, высшими и средними специальными образовательными учреждениями;

- организация контроля над исполнением решений Координационного совета;

- предоставление консультаций участникам микрокластера по технологическим, экономическим, организационным, юридическим и иным вопросам.

- осуществление иной деятельности, связанной с обеспечением эффективного развития участников микрокластера.

Деятельность регионального микрокластера по развитию хозяйств населения в АПК региона координирует совет – паритетный орган власти. Координационный совет принимает на себя функции управления микрокластером без права вмешательства в оперативную деятельность, но с элементами управления в области экономики и финансов, что позволяет ему активно влиять на ход реализации инвестиционных проектов, вносить при необходимости соответствующие изменения, поскольку вокруг него строится вся система кластеризации.

Организация хозяйственной структуры – распределение производственных функций, формирование недостающих производств, определение механизма совместной деятельности участников микрокластера (табл. 26).

**Распределение полномочий участников координационного совета,  
администрации и участников микрокластера**

Обязанности	Содержание обязанностей	Координационный совет	Администрация	Участники микрокластера
Производство	Стратегическое бизнес-планирование	*		
	Организация взаимодействия с хозяйствами населения, учреждениями инфраструктуры с целью выявления проблем эффективности их развития		*	
Производство	Ценообразование			*
	Оперативное планирование		*	*
Исследования и разработки	Организация работы с НИИ, высшими и средними специальными образовательными учреждениями		*	
	Разработка НИОКР и внедрение технологий	*	*	*
	Разработка продукции			*
Финансовая деятельность	Инвестиционные проекты	*		
	Расчеты с поставщиками и потребителями			*
Кадровая политика	Подбор кадров	*		*
	Обучение, повышение квалификации			*
	Предоставление консультаций участникам кластера по технологическим, экономическим, организационным, юридическим и иным вопросам		*	
	Система вознаграждения			*
Регулирование деятельности	Контроль и управление качеством		*	*
	Разрешение спорных вопросов	*		
	Организация контроля над исполнением решений координационного совета		*	
	Поддержание корпоративной культуры кластера	*		
	Осуществление иной деятельности, связанной с обеспечением эффективного развития кластера		*	

Инновационная составляющая в системе микрокластера включает организации сферы услуг, обеспечивающие информационное сопровождение;

инновационные разработки; консультирование по вопросам эксплуатации техники и оборудования, применения удобрений, лизинга, стратегии развития предприятия, подготовки и осуществления инновационных сделок и др. В совокупности данные организации образуют инфраструктуру инновационного процесса.

Инновационный процесс в сфере информационного обслуживания включает шесть этапов: научно-технические разработки; сбор, обработка и анализ информации; доведение информации до потребителей; обучение кадров, применение новых знаний; консультационное обслуживание и внедрение; оценка результатов и формирование заказа для науки. Представленные в табл. 27 данные позволяют определить роль звеньев инфраструктуры в инновационном процессе.

Таблица 27

**Функции основных институтов инфраструктуры  
инновационного процесса в кластерной структуре**

Институт инфраструктуры	Этап инновационного процесса в сфере информационного обслуживания					
	Научно-технические разработки	Сбор, обработка и анализ информации	Доведение информации до потребителей	Обучение кадров, применение новых знаний	Консультационное обслуживание	Формирование заказа для науки
1	2	3	4	5	6	7
Министерства и ведомства		*	*		*	*
Предприятия сферы МТО		*	*	*	*	*
База данных по инновациям в ИКС при ОмГАУ		*	*	*	*	
Областной статистический комитет		*				
СибНИИСХ	*	*			*	*
Опытно-конструкторское бюро СО РАСХН	*	*			*	*
Омский филиал ЦНИИМ	*	*			*	*
Омский государственный аграрный университет	*	*	*	*	*	*
ИПК и агробизнеса ОмГАУ			*	*	*	
Центр научно-технической информации		*	*			
Посреднические, торговые и сбытовые организации			*		*	

Окончание табл. 27

1	2	3	4	5	6	7
Финансово-кредитные организации			*		*	
Постоянно действующая выставка «Агро-Омск»		*	*		*	
Губернская ярмарка, социальные ярмарки «Омские продукты – омичам»		*	*			
Сайты в сети Internet: www.agro55.ru www.msh.omskportal.ru www.cri.mcx.ru		*	*		*	

Наибольший объем услуг оказывают организации и учреждения, относящиеся непосредственно к АПК. Ведущая роль здесь принадлежит Министерству сельского хозяйства и продовольствия, Сибирскому научно-исследовательскому институту сельского хозяйства, опытно-конструкторскому бюро СО РАСХН, ОмГАУ, Губернской ярмарке.

Важным источником информации являются специализированные сайты сети Internet, принадлежащие министерству сельского хозяйства и продовольствия, информационно-консультационному центру АПК области при ОмГАУ (www.agro55.ru, www.msh.omskportal.ru, www.cri.mcx.ru).

В организационном плане к числу факторов, в наибольшей степени влияющих на эффективность инновационной деятельности в АПК региона, в рамках информационно-консультационной системы относятся:

- система сельскохозяйственных научных учреждений, включающая в себя образование, науку и внедрение, функционирующая как единое целое; система, в которой все структурные подразделения тесно взаимодействуют, объединенные общей целью – обеспечить повышение эффективности сельскохозяйственного производства;
- отлаженная система получения, накопления, преобразования, и использования информации, которая на всех стадиях в разной степени координируется централизованной системой управления;
- доступность и открытость системы знаний;

- адаптация к изменяющимся потребностям сельского хозяйства; система может легко и быстро приспосабливаться к новым информационным потребностям клиентов;
- научная подсистема, ориентированная на потребности практики, необходимость внедрения новых технологий;
- наличие учебных заведений, поддерживающих хороший образовательный уровень потребителей знаний, позволяющий воспринимать все новое;
- информационная привязанность инновационных и консультационных систем к опытно-экспериментальным станциям, университетам, выставкам-ярмаркам, хозяйствам, позволяющая адаптировать научные разработки к конкретным условиям.

Перечисленные выше формы, определяющие успешную работу служб в области консультирования, подтверждают ключевое положение о необходимости рассмотрения всех участников процесса как единой системы, функционирующей на определенной территории.

Взаимодействие между участниками продовольственного микрокластера позволит обеспечить инновационный путь развития личных подсобных хозяйств, выработать экономический механизм частичного перераспределения доходов, обеспечит заинтересованность в конечных результатах всех участников. Появится стимул для притока в аграрный бизнес инвестиций, сделает его привлекательным для государства и крупных финансово-кредитных организаций.

При поиске резервов повышения эффективности функционирования участников микрокластера использован проблемно ориентированный подход, реализуемый в три этапа. На первом этапе – этапе анализа – происходит изучение среды взаимодействия хозяйств населения с партнерами в АПК. Второй этап заключается в определении круга проблем, препятствующих эффективному функционированию личных подсобных хозяйств населения. Это помогает выявить конкретные источники сверхнормативных издержек. Как правило,

кластерный подход позволяет оптимизировать издержки, имеющие в основном транзакционную составляющую. На третьем, заключительном этапе, намечаются пути устранения противоречий во взаимодействии с другими рыночными институтами, которые позволяют повысить эффективность деятельности хозяйств населения (табл. 28).

Таблица 28

**Основные направления реализации отношений хозяйств населения  
с рыночными институтами в составе продовольственного микрокластера**

Содержание проблемы	Решение в рамках кластерной политики	Эффект
1	2	3
Сложность сбыта продукции	Формирование рациональных продуктовых цепочек	Увеличение доли производителя в конечной цене продукта с 35 до 60–70%. Обеспечение доли отечественной продовольственной продукции на рынке до 70%
	Выход на рынки города и районов области	
	Участие в Губернской ярмарке, социальных ярмарках «Омские продукты – омичам», районных сельскохозяйственных ярмарках	
	Развитие договорных отношений с установлением долговременных связей	
Слабо развита практика кредитования хозяйств населения	Расширение доступа товаропроизводителей к кредитным ресурсам на льготных условиях через: – создание обществ взаимного кредитования; – использование средств государственной поддержки	Повышение финансовой устойчивости хозяйств населения. Увеличение дохода на 3,5% при условии предоставления субсидий на возмещение процентов по кредиту
Недоступность системы страхования для хозяйств населения	Создание обществ взаимного страхования	Повышение удельного веса застрахованных площадей посевов в общей площади до 40%
Отсутствие собственного складского хозяйства	Создание собственной транспортно-складской сети	Увеличение стоимости продукции до 40% при реализации продукции не в сезон
Недостаток информации, отсутствие канала «обратной связи»	Развитие сети информационно-консультационных услуг на базе ИКС ОмГАУ	Снижение транзакционных издержек до 30%
	Использование Internet-ресурсов министерства сельского хозяйства и продовольствия Омской области	
Конфликты с определением качества продукции и сырья	Создание независимой организации по определению качества продукции сельхозтоваропроизводителей	Решение разногласий между производителями и перерабатывающими предприятиями. Увеличение выручки до 20%



Перечисленные выше направления, определяющие успешное функционирование личных подсобных хозяйств в АПК, подтверждают ключевое положение о необходимости рассмотрения всех участников процесса как единой системы, функционирующей на определенной территории, при сохранении возможности регулирования со стороны государственных органов управления в рамках кластерной политики. В нашей интерпретации – это региональная инновационная инфраструктура, одна из составляющих общей инфраструктуры регионального АПК.

Предложенный перечень факторов применим для определения эффективности систем как на региональном, так и районном уровнях, где формируется спрос на инновации. В первичном же звене целесообразно использовать систему мониторинговых оценок.

Повышение эффективности функционирования хозяйствующих субъектов может быть обеспечено скоординированной работой в составе продовольственного микрокластера по следующим направлениям:

- на *региональном уровне* – участие в софинансировании из регионального бюджета федеральных целевых программ (лизинг, кредитование ЛПХ, развитие агросервисных и информационных служб);

- на *местном уровне* – совершенствование финансового механизма, снижение финансовых рисков и налогообложения системы НИОКР хозяйствующих субъектов, разработка и реализация программ мониторинга государственной поддержки товаропроизводителей, информационное обеспечение сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Эффективность развития продовольственных микрокластеров, по мнению опрошенных автором экспертов, выражается в увеличении количества личных подсобных хозяйств в их составе к 2020 г. до 146,0 тыс., объемов производства продукции – в 2,9 раза, уровня товарности – до 58%, снижении транзакционных издержек до 34%, доступности кредитно-финансовых ресурсов до 100% (табл. 29).

**Параметры эффективности взаимодействия личных подсобных хозяйств в составе продовольственных микрокластеров Омской области\***

Показатели	I этап, 2012-2015 гг.	II этап, 2015-2017 гг.	III этап, 2017-2020 гг.
Количество личных подсобных хозяйств в составе микрокластеров	48667	98000	146000
Производство сельскохозяйственной продукции в хозяйствах населения, млн руб.	4793,9	9833,3	14460,7
Использование перерабатывающих мощностей, %	20	30	30
Уровень товарности, %	35	41	58
Уровень снижения транзакционных издержек, %	12	24	34
Доступность кредитно-финансовых ресурсов, %	36	55	100
Уровень инновационной активности участников микрокластеров, %	10	35	60

\*По оценке экспертов.

Функционирование продовольственного микрокластера в регионе с участием хозяйств населения будет способствовать росту стабильности в сфере экономики и создавать предпосылки для реализации стратегических целей национальных проектов и программ, обеспечит возможность создания систем мониторинга. Личные подсобные хозяйства получают возможность, обладая оперативной и качественной информацией, охватывать новые рынки сбыта, реализовывать продукцию в оптимальные сроки по наиболее выгодным ценам; достигать устойчивых контактов с внутренними или внешними финансовыми и кредитными учреждениями на основе сформированного имиджа кластера; повысить финансовую устойчивость; достигать должного уровня материально-технического обеспечения производства.

Подобные взаимоотношения создадут предпосылки для реализации инновационного пути развития личных подсобных хозяйств, обеспечат их конкурентоспособность и заинтересованность в конечных результатах всех субъектов, сделают аграрный бизнес привлекательным для государства и крупных финансово-кредитных организаций, благодаря чему станет возможным приток внутренних и внешних инвестиций.

## **ГЛАВА 9. ВЗАИМООТНОШЕНИЯ ХОЗЯЙСТВ НАСЕЛЕНИЯ С БАЗОВОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ**

Эффективность функционирования личных подсобных хозяйств в значительной степени зависит от их взаимосвязей с сельскохозяйственной организацией. Эти отношения можно проследить по характеру ресурсного обеспечения, рационализации структуры сельскохозяйственного производства. Исследование личных подсобных хозяйств Омской области показало, что уровень их взаимодействия с сельскохозяйственными организациями невысок. В основном взаимоотношения осуществляются посредством предоставления на бездоговорной основе личным подсобным хозяйствам кормов, молодняка скота, сельхозугодий в пользование, оказания услуг, приобретения и реализации продукции за плату либо безвозмездно. При этом такая поддержка затрагивает лишь незначительную часть хозяйств населения. Экономически выверенные взаимоотношения служат мотивом для вовлечения в договорные отношения владельцев личных подсобных хозяйств, способствуют повышению устойчивости экономического развития партнеров, гарантируют надежное обслуживание мелкотоварного производства ресурсами и услугами при сбыте сельскохозяйственной продукции.

Положительный результат взаимоотношений обусловлен наличием свойств адаптивности и устойчивости личных подсобных хозяйств к деструктивным факторам внешней среды. Данные свойства проявляются через варьирование крестьянского трудового дохода и затрат на производство сельскохозяйственной продукции и являются предпосылками взаимодействия личных подсобных хозяйств и сельскохозяйственных организаций.

При всей безусловной важности личных подсобных и крестьянских (фермерских) хозяйств именно сельскохозяйственные организации, имеющие собственные финансовые ресурсы, а также значительные возможности по их

привлечению, в состоянии обеспечить структурно-технологическую модернизацию АПК.

Для владельцев подворий выгода состоит, прежде всего, в более высоких ценах на свою продукцию, а главное – в льготных ценах и тарифах (нередко на уровне себестоимости) на встречную продукцию и услуги. Большое значение имеет также и то, что предоставляемая подворьям помощь и по видам, и по объемам, как правило, намного превосходит ту, которую они могут получить при других формах кооперации.

Положительный эффект от взаимодействия важен не только для личного подсобного хозяйства, но и для сельскохозяйственной организации.

Для сельхозорганизации это выгодно потому, что оно полностью использует имеющиеся производственные и трудовые ресурсы, увеличивает объем и расширяет ассортимент выпускаемой продукции. Кроме того, организация улавливает выгоду, которую несет в себе продукция крестьянских подворий, получаемая на основе использования средств организации, упускаемую в случае реализации этой продукции через другие каналы.

Поэтому определим взаимоотношения личных подсобных хозяйств с сельскохозяйственной организацией как необходимость совершенствования экономических отношений, предполагающих создание устойчивых взаимосвязей в производстве, переработке и реализации продукции, с объективной оценкой вклада в создаваемый продукт участников интеграционного процесса.

В 2007-2009 гг. был проведен социально-экономический анализ деятельности СХА «Родная Долина» Москаленского района Омской области с целью выявления предпосылок развития взаимоотношений хозяйств населения с сельскохозяйственной организацией.

По состоянию на 1 января 2009 г. на территории СХА «Родная Долина» производством сельскохозяйственных продуктов в личных подсобных хозяйствах занималось 555 семей (табл. 30) на земельной площади 161,8 га.

**Поголовье животных в личных подсобных хозяйствах населения  
на территории Роднодолинского сельского поселения**

Сельский населенный пункт	Число постоянных хозяйств	Кр. рог. скот	Лошади	Свиньи	Овцы и козы	Птица всех видов
д. Доброе Поле	141	192	9	634	39	1290
д. Грязновка	53	65	10	172	29	747
д. Родная Долина	129	160	1	356	46	1436
д. Новоалександровка	71	123	5	173	35	666
д. Миролюбовка	133	275	8	422	29	1314
д. Гаркушино	28	25	1	20	2	247
Итого	555	840	34	1777	180	5700

В целом на одно хозяйство приходится 1–2 головы крупного рогатого скота, 3–4 головы свиней, птицы – 10–15. В личном подсобном хозяйстве овец и коз имеют 32% семей, лошадей – 6%.

Производственное направление деятельности сельских жителей, занимающихся ведением личного подсобного хозяйства, разнообразно. Основное – производство мяса и молока. За 2009 г. личными подсобными хозяйствами было реализовано 222,5 т молока. Его закупку осуществлял ИП Тевс по цене 7–8 руб/л с последующей сдачей его на маслосыркомбинат «Москаленский».

Мясо население реализует самостоятельно по следующим направлениям: частным лицам, на рынок, заготовительным организациям (Москаленская заготконтора, ОАО «Сибирский деликатес» Москаленского района и пр.).

Картофель и овощи население производит в основном для личного потребления, лишь небольшая часть ЛПХ реализуют его излишки закупщикам по цене 9–10 руб/кг.

Незначительная часть хозяйств занимается производством меда, реализацией яиц, птицы.

Личные подсобные хозяйства приобретают в СХА «Родная Долина» корма, молоко, мясо (табл. 31). Зерно выдается населению в качестве процентов от пая как в натуральной, так и в денежной форме по цене 2077 руб/т.

Таблица 31

**Количество продукции, реализованное СХА «Родная Долина»  
личным подсобным хозяйствам населения**

Вид продук- ции	2007 г.			2008 г.			2009 г.		
	Кол- во, т	Цена за 1 т, руб.	Выручка, тыс. руб.	Кол- во, т	Цена за 1 т, руб.	Выручка, тыс. руб.	Кол- во, т	Цена за 1 т, руб.	Выручка, тыс. руб.
Молоко	2,4	5200	12,3	0,27	5900	1,6	0,32	7470	2,4
Мясо	38,4	60	2306	12,4	80	989	9,5	100	953
Зерно	163	1085	176,8	23,0	1977	45,8	57,0	2077	118
Сенаж	–	–	–	226	650	146,9	4,15	1000	4,15
Солома	34	60	2,0	23	120	2,8	26	125	3,3

Также СХА «Родная Долина» оказывает личным подсобным хозяйствам населения услуги (табл. 32).

Таблица 32

**Услуги вспомогательных производств СХА «Родная Долина»,  
оказываемые личным подсобным хозяйствам в 2009 г.**

Услуги вспомогательных производств	Объем услуг	Себестоимость 1 ед., руб.	Цена 1 ед., руб.	Выручено, тыс. руб.
Услуги автопарка, км	16501885	10,7	12,4	68,0
Мельница, т	–	4,45	6,20	–
Пекарня, шт.	133576	9,5	11	1469
Детсад, детодни	8574	–	–	130,1
Бойня, гол.	–	–	100	–
Водоснабжение, м <sup>3</sup> с 1 чел. в месяц	152	4,31		
за скот:	2,8	–	11	
КРС	2,7	–	11	305
свиньи	0,9	–	3	
Газоснабжение, шт.	5150	325	360	1740
Выпас скота, гол.				
КРС	840	–	170	142,8
овец	180	–	60	10,8
Вспашка зяби, сотка	1562	–	10	20990

СХА «Родная Долина» оказывает значительную поддержку населению в сфере получения услуг для ведения личного подсобного хозяйства. В хозяйстве имеются

своя мельница и пекарня, позволяющие продавать собственные хлебобулочные изделия по более низкой цене по сравнению с ценами района и области.

СХА «Родная Долина» достаточно обеспечена необходимой сельскохозяйственной техникой, поэтому в полной мере способна оказывать услуги хозяйствам населения по грузоперевозкам, вспашке зяби (табл. 33).

Таблица 33

**Наличие техники в СХА «Родная Долина» в 2009 г.**

Марки тракторов, автомобилей и с.-х. машин	Кол-во единиц, шт.	Марки тракторов, автомобилей и с.-х. машин	Кол-во единиц, шт.
Т-170	2	Зерноуборочные комбайны	24
ДТ-75м	10	Кормоуборочные комбайны	18
К-701	4	Жатки валковые	29
Т-150к	9	Плуг	16
МТЗ-80,82	21	Бороны, всего	220
ЮМЗ-6л	8	Культиваторы	19
Т-16м	3	Сеялки, всего	66
МТЗ-50	4	Стерневые	38
Тракторные прицепы	61	Грабли тракторные	6
Автомобили, всего	40	Пресс подборщик	3
Из них: КамАЗ	6	Опрыскиватели	4
ГАЗ-53	26	Кормораздатчики для КРС	7
ЗИЛ-130	8	Сенокосилки	2

В хозяйстве в процессе его деятельности сложились гарантированные каналы реализации сельскохозяйственной продукции на крупные перерабатывающие предприятия Омской области:

- Москаленская хлебная база № 3 и Марьяновский элеватор (пшеница);
- ООО «МАНРОС-М» (молоко);
- Называевский мясокомбинат (мясо).

Анализ деятельности СХА «Родная Долина» позволяет сделать вывод, что сельхозорганизация экономически самостоятельна, сохраняет свой производственный потенциал и имеет предпосылки к развитию взаимоотношений с личными подсобными хозяйствами, которые испытывают трудности в реализации произведенной сельхозпродукции из-за удаленности от основных рынков сбыта продукции.

Механизм реализации интересов субъектов взаимоотношений, или организационно-экономический механизм взаимодействия, включает:

- организацию взаимосвязей хозяйств населения с сельскохозяйственными организациями по обеспечению условиями производства и реализации продукции личных подсобных хозяйств (вплоть до разработки конкретных сроков поставки кормов, молодняка, графиков поставки продукции);
- экономический (ценовой) механизм реализации их интересов, составляющий по существу основу договора и разработанных для этого условий;
- договор как организационную форму взаимосвязей личных подсобных хозяйств с сельхозорганизацией, с одной стороны, и сельхозорганизация с перерабатывающим предприятием – с другой;
- механизм увязки интересов сельхозорганизации и хозяйств населения с несельскохозяйственными (перерабатывающими) и другими предприятиями.

Включение личных подсобных хозяйств населения в процесс функционирования сельскохозяйственной организации (рис. 10) связано, прежде всего, с необходимостью поиска стабильного канала реализации продукции хозяйств населения и источников средств на эти цели (им становится перерабатывающее предприятие, которое берет на себя эти функции), а также с потребностью стабилизации сырьевой зоны перерабатывающего предприятия.

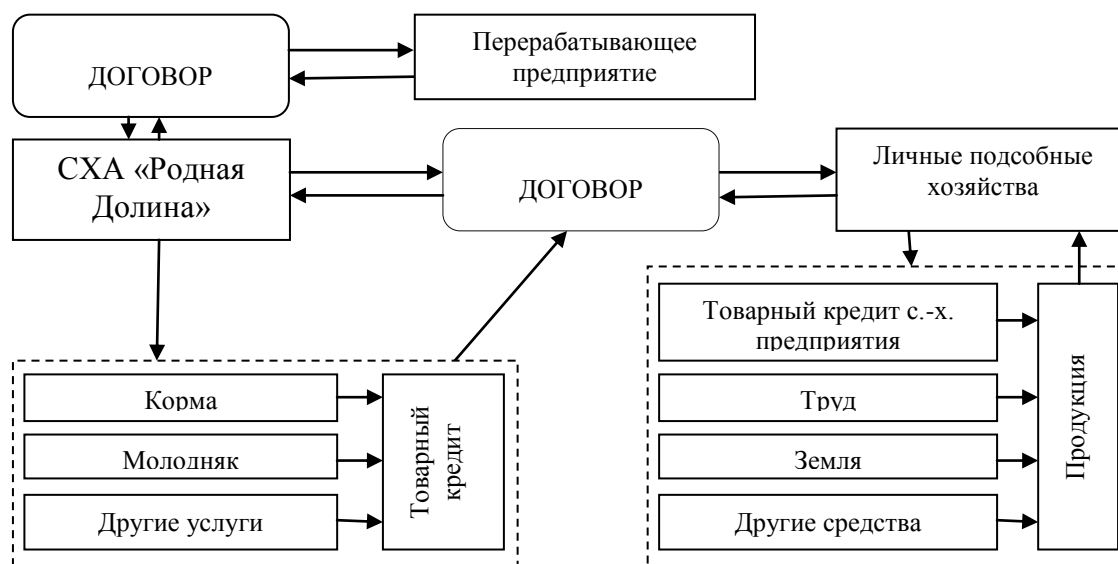


Рис. 10. Схема договорных взаимоотношений хозяйств населения с сельскохозяйственной организацией



В рамках взаимоотношений возникает взаимосвязанная система, своеобразный треугольник, связь между элементами которого не укладывается в общепринятую схему, а представляет собой как бы две пары связанных взаимными (договорными) обязательствами элементов, в которых хозяйства населения и перерабатывающее предприятие не связаны между собой договорными отношениями, но связь эта существует и осуществляется в процессе реализации продукции (рис. 11).

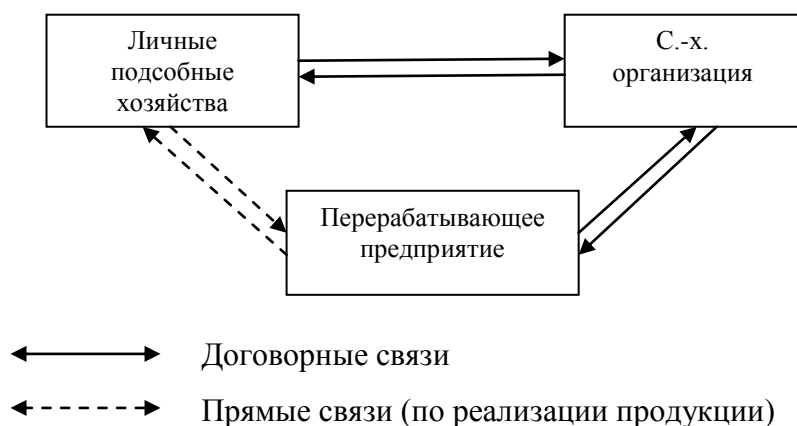


Рис. 11. Характер связей хозяйств населения с субъектами интеграции

Эта комбинация связей, основанная на учете экономических интересов, позволяет решить сразу несколько важных для всех субъектов интеграции задач:

- создать и стабилизировать рынок сбыта продукции личных подсобных хозяйств на стабильной договорной основе;
- сохранить общественное производство сельхозорганизации;
- создать условия для воспроизводства и развития сельхозорганизации;
- стабилизировать сырьевую зону перерабатывающего предприятия за счет более широкого вовлечения личных подсобных хозяйств;
- расширить налогооблагаемую базу как основу для развития социальной сферы местности.

Схема договорных взаимоотношений была применена в рамках проведенного эксперимента в процессе реформирования сельскохозяйственной организации СХА «Родная Долина» Москаленского района Омской области в 2007- 2010 гг. В результате с сельхозорганизацией заключили договор 98 личных подсобных хозяйств.

На базе сельскохозяйственной организации была создана служба по работе с личными подсобными хозяйствами на договорной основе, в функции которой входят: координация взаимодействий со структурными подразделениями организации по оказанию поддержки владельцам личных подсобных хозяйств в ведении производства; организация переработки основной части закупаемой в личных подсобных хозяйствах продукции и ее реализация через собственную торговую сеть; оказание транспортных, зоотехнических, ветеринарных услуг, информационная и консультационная поддержка (табл. 34).

Таблица 34

**Группировка функций отдела по работе с личными подсобными хозяйствами населения в СХА «Родная Долина»**

Функции отдела по работе с личными подсобными хозяйствами на договорной основе			
Оказание помощи в ведении производства:	Снабжение необходимыми ресурсами:	Сбыт и переработка сельхозпродукции хозяйств населения:	Предоставление услуг:
<ul style="list-style-type: none"> <li>– вспашка приусадебных участков и полевых наделов;</li> <li>– помощь по возделыванию и уборке картофеля, овощей;</li> <li>– сеноуборка на естественных сенокосах</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– кормами: зерном, комбикормом, сеном, силосом, соломой;</li> <li>– молодняком животных;</li> <li>– минеральными и органическими удобрениями, семенами</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– молока: прием на молоко-приемный пункт; вывоз на место сбыта;</li> <li>– мяса: убой, вывоз на мясокомбинат, место сбыта;</li> <li>– сбыт продукции через собственные торговые каналы;</li> <li>– размол зерна в дерть, муку</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– транспортных: вывозка сена, дров, угля, навоза;</li> <li>– зоотехнических и ветеринарных;</li> <li>– консультационных и информационных</li> </ul>

Основная задача службы – организовывать и отслеживать связи с личными подсобными хозяйствами на договорных началах. Организационной формой отношений личных подсобных хозяйств с сельхозорганизацией является договор.

Развитие взаимоотношений личных подсобных хозяйств с сельхозорганизацией на договорных условиях позволит избежать множественности договоров владельцев подворий с перерабатывающими предприятиями, решить проблему сбыта произведенной в личных подсобных хозяйствах сельхозпродукции, создать условия для определенного регулирования их возможностей на стабильной экономической основе.

Учитывая удаленность данного сельского поселения от основных рынков сбыта, хозяйства испытывают трудности в реализации произведенной продукции. Помощь сельхозорганизации СХА «Родная Долина» в основном направлена на реализацию продукции хозяйств населения путем формирования рациональных каналов сбыта продукции, эффективных продуктовых цепочек, оказания производственных услуг.

Оптимизация конкретных этапов процесса реализации продукции предполагает определение на каждом из них целей, входов и выходов, взаимосвязей с другими процессами, функциональной структурой управления организации (рис. 12).



Рис. 12. Схема организация сбыта сельхозпродукции

Распределение функций между участниками по продвижению сельхозпродукции до конечного потребителя целесообразно вести с их «наложением» на структуру сельскохозяйственной организации (рис. 13).

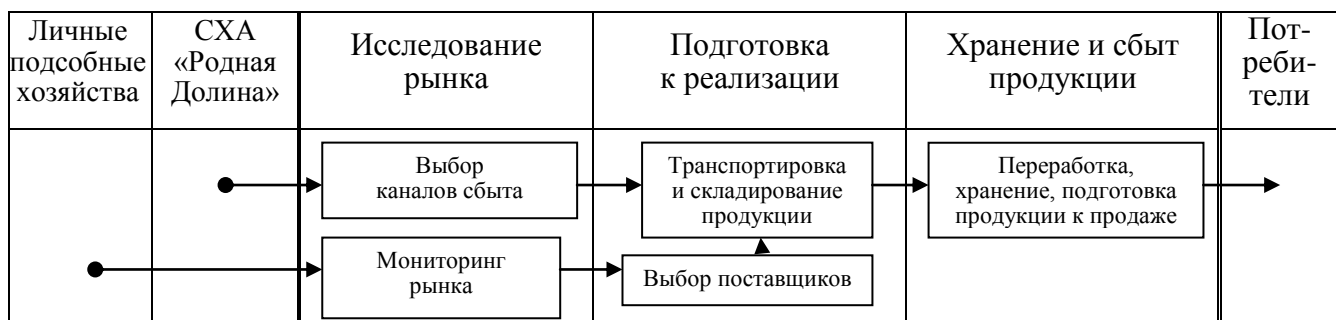


Рис. 13. Схема распределения функций при организации сбыта сельхозпродукции

Такое распределение позволяет установить взаимоотношения между подразделениями с позиции документооборота, участия, ответственности за эффективность на всех этапах сбыта продукции, что приведет к снижению транзакционных издержек, увеличению доли товаропроизводителя в конечной цене продукции.

Наличие аналитически структурированной информации о результативности процессов обеспечивает своевременность и качество управленческих решений воздействия на объекты управления.

В составе объединения сельскохозяйственной организации с хозяйствами населения реализация инфраструктурных функций происходит следующим образом: производственные функции распределяются между предприятием и владельцами личных подсобных хозяйств, а обменные и обслуживающие выполняет в основном предприятие.

Внедрение на практике предложенного механизма взаимодействия сельскохозяйственной организации СХА «Родная Долина» с личными подсобными хозяйствами привело на первом этапе к увеличению поголовья крупного рогатого скота в хозяйствах населения.

Для организации машинного доения коров в личных подсобных хозяйствах были закуплены доильные мини Комплексы «Дояр СЗа», затраты на их приобретение составили: 6 500 руб. – стоимость доильного аппарата, 2 200 руб. – монтаж вакуумной станции. При уровне товарности молока в хозяйстве 48,5% затраты на установку доильного мини Комплекса окупятся за 5–6 месяцев:

$42\,000 \text{ руб.} \cdot 0,485 = 20\,370 \text{ руб.}$  – сумма реализованной продукции;

$20\,370 \text{ руб.} / 12 \text{ мес} = 1\,697,5 \text{ руб.}$  – доход за месяц от сдачи молока;

$8\,700 \text{ руб.} / 1\,697,5 \text{ руб.} = 5,13 \text{ мес}$  – срок окупаемости затрат.

Участие личных подсобных хозяйств в договорных отношениях с организацией позволило реализовать взаимные интересы обеих сторон. В лице сельхозорганизации личное подсобное хозяйство приобрело надежный и устойчивый канал реализации своей продукции, материально-техническое обеспечение, ветеринарную помощь животным, стабильную занятость, обеспечивающую гарантированный источник продукции и доходов, взамен отдавая некоторую их часть, прописанную в договоре.

Для сельскохозяйственной организации создаются условия для накопления средств, использования земельного пая владельцев личных подсобных хозяйств, рационального использования производственной инфраструктуры и, как следствие, для повышения эффективности работы всей организации.

Эффективность реализации механизма взаимодействия личных подсобных хозяйств с сельскохозяйственной организацией рассмотрим на примере заключения договора по откорму молодняка крупного рогатого скота. В качестве основных условий договора было принято, что срок откорма составит 1 год, убойная масса одной головы – 150 кг, цена реализации – 115 руб. за 1 кг мяса. Расчет был произведен по двум вариантам: 1) сельхозорганизация осуществляет передачу личному подсобному хозяйству молодняка и кормов по рыночной стоимости, распределение произведенной продукции осуществляется при этом пропорционально сумме затрат; 2) передача молодняка и кормов в личное подсобное хозяйство осуществляется по стоимости ниже рыночной на 20%. Но в этом случае один из членов личного подсобного хозяйства должен быть работником сельскохозяйственной организации и его земельный пай на время действия договора передается в пользование и распоряжение сельхозорганизации.

Расчет экономического эффекта реализации данных условий договора приведен в табл. 35.

*Таблица 35*

**Расчет экономических условий договора личных подсобных хозяйств с сельскохозяйственной организацией**

Показатель	1-й вариант			2-й вариант		
	ЛПХ	СХО	Итого	ЛПХ	СХО	Итого
1	2	3	4	5	6	7
Стоимость теленка, руб.	–	2500	2500	–	2000	2000
Затраты на корма, руб.	–	3983	3983	–	3186	3186
Затраты на ЗЦМ, руб.	2400	–	2400	2400	–	2400
Прочие затраты*, руб.	1651	–	1651	1651	–	1651
Итого затрат участников, руб.	4051	6483	10534	4051	5186	9237
Распределение затрат, %	38,5	61,5	100	43,9	56,1	100

Окончание табл. 35

1	2	3	4	5	6	7
Распределение продукции в соответствии с затратами, кг	57,7	92,3	150	65,8	84,2	150
Выручка продукции, руб.	6635,5	10614,5	17250	7567	9683	17250
Прибыль от реализации, руб.	2584,5	4131,5	6716	3516	4497	8013
Уровень рентабельности, %	38,9	38,9	38,9	46,4	46,4	46,4

Первый вариант более предпочтителен для владельцев личных подсобных хозяйств, которые не являются работниками сельхозорганизации, а заняты в социальной, культурной или другой сфере; второй вариант выгоден для работников сельскохозяйственной организации.

Включение личных подсобных хозяйств населения в орбиту функционирования сельскохозяйственной организации с единой системой планирования, управления, сбыта, материально-технического снабжения обеспечивает их стабильное функционирование, которое выражается увеличением поголовья животных и объема производства в хозяйствах (табл. 36).

Таблица 36

**Экономическая эффективность деятельности хозяйств во взаимодействии с СХА «Родная Долина» (98 личных подсобных хозяйств)**

Показатель	Без взаимодействия (2007 г.)	С учетом взаимодействия (2010 г.)	Прирост, %
<i>Поголовье животных в личных подсобных хозяйствах, гол.</i>			
Крупный рогатый скот	147	203	38,1
Свины	313	398	27,2
Овцы и козы	31	38	18,9
Птица всех видов	1006	1158	15,1
<i>Производство сельскохозяйственной продукции, тыс. руб.</i>			
Валовая продукция ЛПХ, всего	11652,2	14210,0	22
в т.ч. на одно ЛПХ	118,9	145,0	22
<i>Доходы, тыс. руб.</i>			
Доход на одно ЛПХ	59,5	89,2	33
Доход за месяц на одно ЛПХ	4,95	7,4	33

Реализация мероприятий по совершенствованию взаимоотношений личных подсобных хозяйств с сельскохозяйственной организацией позволила повысить производство валовой продукции на 2557,8 тыс. руб., или 22%. Поголовье животных имеет тенденцию к увеличению. Совокупный доход

семьи на одно личное подсобное хозяйство возрос на 29,7 тыс. руб., или на 33%.

Повышение эффективности личных подсобных хозяйств возможно на основе совершенствования кредитования, обеспечения гарантированного сбыта произведенной продукции, использования мер нормативно-правового регулирования.

Кредитование личных подсобных хозяйств может осуществляться по двум основным вариантам: напрямую через кредитные учреждения или через сельскохозяйственную организацию.

При первом варианте кредитором выступает банк (государственный или коммерческий) или кредитный кооператив. Каждый из них имеет свои условия кредитования, определяющие возможность использования заемных средств. Основным кредитором сельхозтоваропроизводителей является Россельхозбанк, который производит кредитование под 14,5% годовых, из них 12% субсидируется из федерального и местного бюджетов. Кредитование осуществляется на срок до двух лет на закупку горючесмазочных материалов, запасных частей и материалов для ремонта сельскохозяйственной техники и животноводческих помещений, минеральных удобрений, средств защиты растений, молодняка скота и птицы, кормов, ветеринарных препаратов, а также на уплату страховых взносов; и на срок до 5 лет – на покупку сельскохозяйственной малогабаритной техники, скота, оборудования для животноводства и переработки сельскохозяйственной продукции, на реконструкцию, модернизацию и строительство животноводческих помещений.

Объем займов в Омском региональном филиале ОАО «Россельхозбанк» на 01.09.2009 г. составил около 425,66 млн руб., из них 37,6% приходится на долю личных подсобных хозяйств, которые являются активными заемщиками Россельхозбанка (табл. 37).

**Кредиты, выданные региональным филиалом  
ОАО «Россельхозбанк» на развитие хозяйств населения**

Форма хозяйствования	Количество кредитов	Сумма	
		млн руб.	%
Сельскохозяйственные предприятия	31	33,2	7,8
Крестьянские (фермерские) хозяйства	287	232,4	54,6
Личные подсобные хозяйства	1449	160,049	37,6
Всего выдано кредитов	3939	425,66	100

Кредитование личных подсобных хозяйств могут осуществлять и негосударственные коммерческие банки. В зависимости от вида и суммы кредита банки применяют различные условия кредитования и процентные ставки. В большинстве случаев процентные ставки по кредитам в этих банках выше 14,5%, субсидирование процентной ставки не производится, что делает невыгодным для личных подсобных хозяйств пользование услугами этих банков.

К преимуществам кредитных кооперативов относятся: доступность получения кредита, возможность сбережения и накопления средств, участие в деятельности кооператива. Однако процентные ставки в них значительно выше, в ряде случаев они достигают 30%, что делает пользование ими для личных подсобных хозяйств не всегда выгодным.

Альтернативным вариантом кредитования личных подсобных хозяйств является кредитование их через сельхозорганизацию. Данная форма кредитования взаимовыгодна тем, что личные подсобные хозяйства обеспечиваются гарантированным получением ресурсов и возможностью реализации произведенной продукции, а сельскохозяйственная организация – дополнительными оборотными средствами.

Для расчета доходности типового личного подсобного хозяйства принят временной интервал 2 года с учетом сложившейся практики кредитования данного вида затрат (приобретение молодняка животных, кормов). Календарь платежей по кредиту рассчитан также на 2 года.

Для расчета окупаемости издержек формируются доходная и расходная части бюджета личного подсобного хозяйства на 2 года кредитования (табл. 38).



Таблица 38

## Расчет эффективности ЛПХ при кредитовании на 2 года

Вид дохода/расхода	Кол- во голов	Объем продукции, кг; л	Цена/затра- ты на 1 гол.	Сумма дохода, руб.	Сумма расхода, руб.
1-й год					
Кредит	—	—	—	30000,0	
Оплата кредита и процентов (14% годовых)	—	—	—		17040,0
Реализация продукции					
мясо кр. рог. скота	1	200	36,4	7280,0	
молоко кр. рог. скота	1	1250	6,5	8125,0	
мясо свиней	24	2000	52,7	105400,0	
Содержание скота					
кр. рог. скот	1	—	5639,45		5639,45
молодняк кр. рог. скота	3	—	6397,40		9596,10
свиньи	24	—	2024,45		29691,97
Приобретение скота					
молодняк кр. рог. скота	2	—	5000,0		10000,00
свиньи	20	—	1000,0		20000,00
<i>Итого</i>	<i>x</i>	<i>x</i>	<i>x</i>	<i>150805,0</i>	<i>91967,52</i>
2-й год					
Оплата кредита и процентов (14% годовых)	—	—	—		16999,58
Реализация продукции					
мясо кр. рог. скота	3	1000	36,4	36400,00	
молоко кр. рог. скота	1	1875	6,5	12187,50	
мясо свиней	20	1600	52,7	84320,00	
Содержание скота					
кр. рог. скот	3	—	5169,50		6579,36
молодняк кр. рог. скота	4	—	5331,17		8529,87
свиньи	20	—	2699,27		53985,40
Приобретение скота					
свиньи	20	—	1000,00		20000,00
<i>Итого</i>	<i>x</i>	<i>x</i>	<i>x</i>	<i>132907,0</i>	<i>106094,21</i>
<i>Всего</i>	<i>x</i>	<i>x</i>	<i>x</i>	<i>283712,5</i>	<i>198061,73</i>
Субсидия	—	—	—	3152,32	

На основании проведенных расчетов можно сделать вывод о том, что прибыль при использовании кредита на развитие личного подсобного хозяйства в конце 2-го года с учетом субсидирования процентов составит 88800 руб. По результатам проведенного социологического обследования, 75% получаемого дохода граждане используют для личных нужд. Таким образом, прибыль составит 22200 руб.,

эффективность кредитования – 0,74 руб., т.е. 1 руб. вложенных средств дает прибыль в размере 74 коп.

Организация взаимодействия на основе договора хозяйств населения с СХА «Родная Долина» по обеспечению условий производства и реализации продукции позволила повысить уровень товарности продукции личных подсобных хозяйств на 25–30%, что привело к увеличению дохода семьи и создало возможности для дальнейшего расширения и повышения эффективности хозяйственной деятельности. На предприятии за счет более полной загрузки производственных мощностей произошло снижение себестоимости производства, а за счет привлечения дополнительных площадей земли созданы условия для увеличения производственной деятельности.

Таблица 39

**Сравнительные показатели вариантов взаимоотношений  
личных подсобных хозяйств с сельскохозяйственной организацией**

Показатель		Без взаимоотношений		С учетом взаимоотношений	
		Сельхозорганизация	ЛПХ	Сельхозорганизация	ЛПХ
Доход, тыс. руб.		90674,0	59,45	92399,0	89,1
Полная себестоимость производства, тыс. руб.		78109,0	–	74134,0	–
Затраты одного ЛПХ	тыс. руб.	–	43,5	–	41,6
	% к доходу	–	73,2	–	46,6
Чистая прибыль предприятия, тыс. руб.		12565,0	–	18265,0	–
Крестьянский трудовой доход одного ЛПХ	тыс. руб.	–	15,9	–	47,62
	% к доходу	–	26,8	–	53,4
Рентабельность продаж, %		13,8	–	19,8	–
Рентабельность основной деятельности, %		16,1	–	24,6	–

Ключевые показатели эффективности отношений личных подсобных хозяйств с сельскохозяйственной организацией при использовании договора отражены в табл. 39. Так, доля затрат на одно личное подсобное хозяйство в валовом объеме производства снизилась с 73,2 до 46,6%, а крестьянского трудового дохода – увеличилась с 26,8 до 53,4%, уровень рентабельности сельхозорганизации возрос с 16,1 до 24,6%.

## **ГЛАВА 10. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ХОЗЯЙСТВ СЕЛЬСКОГО НАСЕЛЕНИЯ**

Современный этап развития хозяйств населения характеризуется низким уровнем производственно-экономического потенциала и результатов деятельности, отсутствием необходимой производственной инфраструктуры, высокой зависимостью от государственной помощи и конъюнктуры рынка. Применяемые государством механизмы поддержки деятельности личных подсобных хозяйств основаны на едином подходе к хозяйствам с разными результатами деятельности. В этой связи существенным фактором, способствующим становлению и эффективному функционированию личных подсобных хозяйств как полноправных участников агропродовольственного рынка, является создание единой региональной концепции развития. Данная концепция представляет собой систему базовых принципов, основных решений и стратегических подходов, в совокупности позволяющих органам государственной власти и общественным организациям эффективно участвовать в развитии деятельности хозяйств населения в региональном АПК.

Целью концепции эффективного функционирования личных подсобных хозяйств в АПК региона является обеспечение благоприятного инвестиционного и финансового климата для формирования конкурентных преимуществ хозяйств населения; использование производственного, научного, кадрового, природного потенциала области с максимальным эффектом, увеличение вклада личных подсобных хозяйств в производство продукции; повышение занятости сельского населения.

В рамках реализации поставленной цели необходимо решить следующие задачи, систематизированные по основным проблемным классификационным признакам: организационно-экономическим, административным, социальным.

К организационно-экономическим задачам относятся:

- увеличение объема, ассортимента и качества товаров, работ и услуг;

- стимулирование развития инновационных процессов;
- активизация инвестиционной деятельности;
- облегчение доступа хозяйств населения к финансовым ресурсам, в том числе через привлечение внебюджетных средств, развитие лизинга оборудования и технологий;
- развитие рыночной инфраструктуры в регионе;
- обеспечение хозяйств населения квалифицированными информационными, консалтинговыми и обучающими услугами через систему специализированных региональных структур поддержки малого бизнеса, учебных центров при ОмГАУ.

В блок административных задач входят:

- совершенствование нормативно-правовой базы развития деятельности хозяйств населения в области, снятие нормативно-правовых, административных и организационных барьеров, препятствующих эффективному развитию и функционированию малых форм хозяйствования;
- формирование единой информационной базы данных по сектору личных подсобных хозяйств в АПК Омской области и создание системы мониторинга их деятельности;
- расширение предпринимательских возможностей хозяйств населения через развитие процессов взаимодействия на региональном агропродовольственном рынке.

Социальные задачи включают в себя:

- снижение уровня безработицы и увеличение занятости на селе;
- максимальное удовлетворение потребностей населения области в продуктах питания и различного рода услугах.

Реализация целей данной концепции и исследование личных подсобных хозяйств в регионе позволило сформулировать основные мероприятия по государственному регулированию развития хозяйств населения (табл. 40).

**Мероприятия по государственному регулированию развития  
личных подсобных хозяйств населения**

Содержание мероприятия	Вид эффекта
Государственная поддержка	
Разработка целевых программ по поддержке личных подсобных хозяйств	Улучшение доступа хозяйств населения к рынкам материально-технических ресурсов, информационных, консультационных и образовательных услуг. Развитие производственной базы. Продвижение продукции личных подсобных хозяйств на региональные рынки. Доступ к кредитам системы ОАО «Россельхозбанк». Гарантия социальной защищенности владельцев подсобных хозяйств (трудовой стаж, пенсионное, медицинское и социальное страхование)
Развитие взаимоотношений хозяйств населения с рыночной средой	
Развитие кооперации и интеграции	Защита интересов и смягчение складывающихся монополистических тенденций в сферах сбыта, хранения, переработки сельскохозяйственной продукции, снабжения материально-техническими ресурсами
Развитие кластеризации хозяйств населения	
Развитие институтов инфраструктуры, обслуживающих хозяйства населения	
Увеличение количества субъектов инфраструктуры	Повышение уровня товарности продукции, производимой хозяйствами населения.
Ведение мониторинга развития инфраструктуры	Увеличение доли хозяйствующих субъектов в конечной цене продукции через создание мини-производств по переработке сельскохозяйственной продукции. Организация закупочных пунктов и сбытовых кооперативов, а также развитие рынков в Омской области
Развитие системы оптимизации процессов в сфере производства и реализации продукции	
Сосредоточение на процессах, создающих ценность для потребителя	Увеличение объемов производства и реализации продукции. Сбалансирование рынка. Выбор каналов продаж и формирование эффективных продуктовых цепочек. Обеспечение максимальной рентабельности хозяйственной деятельности
Оптимизация транзакционных издержек	
Реализация мер поддержки взаимоотношений хозяйств населения на агропродовольственном рынке	Повышение эффективности информационного обмена. Предупреждение оппортунистического поведения. Минимизация риска потери дохода (упущенной выгоды)

1. *Государственная поддержка.* Поддержка агропродовольственного рынка – сложный процесс, требующий наличия целостной системы управления и охватывающий все уровни власти.

Реализация системы мер по поддержке деятельности хозяйств населения в АПК является важным элементом всей государственной политики. Основная цель реализуется в рамках шагов по выработке системы мер (на основе итогов

мониторинга и информации так называемого обратного канала связи), ведущей к внутренней логистике государственного аппарата, а затем, через создание законодательных и нормативных актов федерального и регионального уровня, регулирующих весь спектр взаимодействия рыночных субъектов, – к внешней логистике, направленной к непосредственному получателю – хозяйствам населения.

Поскольку от политического обеспечения эффективной реализации стратегических направлений зависит результат развития сектора личных подсобных хозяйств, органы региональной государственной власти должны сосредоточить свои усилия по направлениям:

- разработка и реализация программ развития хозяйств населения;
- предоставление комплексной и оперативной информации о перспективных планах и программах регионального развития;
- обеспечение функционирования канала обратной связи при подготовке проектов нормативных актов, регулирующих деятельность личных подсобных хозяйств;
- обеспечение активного сотрудничества всех институтов агропродовольственного рынка;
- обеспечение защиты интересов личных подсобных хозяйств во всех сферах.

Основные мероприятия по государственной поддержке развития деятельности личных подсобных хозяйств представлены в табл. 41.

*Таблица 41*

**Основные мероприятия по государственной поддержке развития  
личных подсобных хозяйств**

Уровень	Основные мероприятия
1	2
Федеральный	Организация государственных закупок продукции, произведенной ЛПХ
	Нормативно-правовое обеспечение деятельности личных подсобных хозяйств
	Государственное регулирование закупочных цен

1	2
Региональный	Создание и развитие сельскохозяйственных потребительских кооперативов, государственных и муниципальных унитарных предприятий по закупке сельскохозяйственной продукции
	Поддержка перерабатывающих и заготовительных организаций, предоставление льготных кредитов и субсидий для организации стационарных закупочных и перерабатывающих пунктов
	Выделение субсидий товарным ЛПХ на приобретение молодняка домашних животных, сельскохозяйственной техники и т.п.
	Организация поставки малогабаритной техники, прицепного инвентаря и малогабаритного оборудования по льготному лизингу для ЛПХ
	Способствование внедрению новых технологий производства
	Региональное регулирование закупочных цен (цен реализации) сельскохозяйственной продукции
	Создание системы информационно-консультационного обеспечения ЛПХ
Муниципальный	Создание стационарных закупочных пунктов в сельской местности с соответствующим техническим оснащением
	Организация торговли сельскохозяйственными продуктами на продовольственных рынках городов (Омск, Тара, Калачинск, Тюкалинск, Исилькуль): – предоставление торговых мест на льготной основе; – организация контроля качества сельскохозяйственной продукции
	Организация оптовой закупки продукции у ЛПХ
	Организация, развитие и эффективное использование материально-технической базы потребительской кооперации для полного освоения товарных ресурсов в личных подсобных хозяйствах. Поддержка создания предприятий по переработке сельскохозяйственной продукции
Местный	Оказание помощи по реализации продукции, вспашке приусадебных участков, заготовке и доставке кормов, уборке урожая и переработке сельхозпродукции
	Выделение и закрепление в долгосрочное пользование за владельцами ЛПХ выгонов и сенокосов
	Организация ветеринарного обслуживания сельскохозяйственных животных

Одним из механизмов экономического регулирования развития личных подсобных хозяйств является их государственная поддержка через регулирование закупочных цен сельскохозяйственной продукции.

Изучив опыт западных стран по государственной поддержке цены реализации сельскохозяйственной продукции, мы предлагаем использовать следующие рычаги регулирования цены (рис. 14):

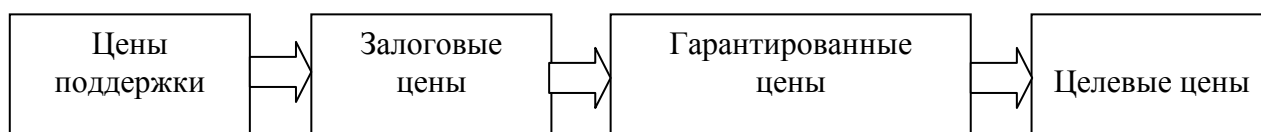


Рис. 14. Этапы регулирования закупочных цен сельскохозяйственной продукции личных подсобных хозяйств

Вначале следует использовать цены поддержки, в которых реализуется такая составляющая механизма регулирования, как прямая финансовая поддержка (закупочная цена состоит из двух частей: цена закупа, которую платит предприятие, плюс дополнительная государственная дотация). Такой механизм был опробован в Омской области службой занятости через организацию общественных работ по сбору молока, где в закупочную цену молока была заложена прямая финансовая поддержка из федерального бюджета.

Затем вводятся «залоговые цены», по которым государство закупает (под залог) продукцию личных подсобных хозяйств, создавая резервные государственные фонды конечных видов продуктов питания, которые при необходимости можно будет продавать населению по доступным ценам.

Далее, после насыщения государственных резервных фондов до оптимального уровня, вводятся гарантированные цены, обеспечивающие развитие предпринимательства на базе личных подсобных хозяйств в рамках расширенного воспроизводства (т. е. государство удерживает закупочные цены на таком уровне, который обеспечивает развитие хозяйств населения, а в случае реализации продукции по рыночным ценам ниже гарантированной цены государство компенсирует разницу между рыночной и гарантированной ценой).

После стабилизации продовольственного рынка, когда наступает рыночное равновесие между спросом и предложением, вводятся «целевые цены», ориентирующие развитие личных подсобных хозяйств на производство отдельных видов продукции, благоприятный ценовой режим, стимулирующий развитие наиболее востребованных на рынке видов сельскохозяйственной продукции, производимых предпринимателями в личных подсобных хозяйствах.

В условиях перепроизводства сельскохозяйственной продукции целевые цены могут стимулировать производство в личных подсобных хозяйствах тех видов продукции, реализация которых будет приносить им доход и



поступления в бюджет, а также способствовать регулированию уровня безработицы в разных районах области.

Таким образом, государство должно проводить политику не ценообразования, а регулирования продовольственного рынка, создавая экономические предпосылки для развития сельскохозяйственного производства в нужных объемах и пропорции. Цена выступает средством, а не объектом государственного регулирования. Государство должно компенсировать сельскохозяйственным производителям отклонение от рыночной цены в размерах, необходимых для их деятельности на определенном уровне доходности. Кроме того, для реализации функции регулирования цен необходимо соблюдение ценового паритета на продукцию сельского хозяйства и промышленности. При этом государство для защиты интересов сельского хозяйства должно поддерживать его обоснованный уровень, определяя принципы корректировки согласованных цен. Индексация цен на сельскохозяйственную продукцию должна включать паритетный индекс, страхующий потребителей от неконтролируемого роста цен на средства производства.

*2. Развитие взаимодействия хозяйств населения* позволит сохранить потенциал в условиях неблагоприятной рыночной конъюнктуры и решить проблемы повышения экономической эффективности ведения личного подсобного хозяйства.

Применение кластерного подхода придаст им инновационный и конкурентоспособный путь развития.

В основе данного направления находятся принципы кластерной политики, которые состоят в следующем:

- использование синергического эффекта взаимодействия субъектов агропродовольственного рынка;
- применение мирового опыта;

– содействие развитию хозяйственной самостоятельности производителей;

– поощрение инновационной деятельности;

– взаимодействие различных программ правительственных органов.

Основными противоречиями в сфере роста отраслевой концентрации являются: нехватка квалифицированных ресурсов, слабое развитие институтов инфраструктуры и т.д. В связи с этим необходимо обеспечить стимулирование инвестиций в развитие технологий и человеческий капитал.

*3. Развитие институтов инфраструктуры.* Инфраструктура личных подсобных хозяйств – это комплекс институтов, обеспечивающих нормальное, непрерывное функционирование субъектов агропродовольственного рынка, выполняющих функции посредников или берущих на себя решение вспомогательных задач воспроизводственного процесса и товарно-денежного оборота. Приоритетная роль инфраструктуры объясняется тем, что она не только создает дополнительные рабочие места, но и способствует росту экономической активности населения, позволяет значительно сокращать фондо- и трудоемкость продукции хозяйств, увеличивать доходы и налоговые поступления государства.

Исследование инфраструктуры Омской области позволило сформулировать основные направления развития инфраструктуры, обслуживающей личные подсобные хозяйства:

1. Увеличение количества субъектов инфраструктуры, обслуживающей личные подсобные хозяйства. В связи с тем, что дислокация предприятий по снабжению населения кормами, семенами, скотом, запчастями, техникой, кредитному и информационному обслуживанию неоднородна по районам области, происходит удорожание производственных и других услуг.

Увеличение количества предоставляемых услуг населению сельскохозяйственными предприятиями и крестьянскими (фермерскими) хозяйствами, наличие в каждом районе станций технического обслуживания,

МТС, транспортных и строительных предприятий позволят удовлетворить спрос и сократить транзакционные издержки, связанные с поиском поставщиков услуг.

Увеличение в сельской местности закупочных пунктов будет способствовать дополнительному охвату закупками продукции личных подсобных хозяйств в большинстве населенных пунктов, что повысит производство сельскохозяйственной продукции в данной категории хозяйств.

Создание филиалов банков ОАО «Россельхозбанк» и ОАО «ОПСБ "ИНВЕСТСБЕРБАНК"» в каждом районе области приведет к увеличению доступности кредитов.

Развитие информационного и юридического обслуживания и создание районных информационных центров сократит транзакционные издержки хозяйств и повысит эффективность производства.

Прогноз развития субъектов инфраструктуры для осуществления различных функций (производственных, обменных, обслуживающих) на основе анализа количества обслуживающих организаций, предприятий и наличия предоставляемых услуг населению представлен в табл. 42.

*Таблица 42*

**Прогноз развития субъектов инфраструктуры,  
обслуживающей личные подсобные хозяйства, на 2020 г.**

Сфера деятельности	Коэффициент развития 2009 г.	Необходимость увеличения		Необходимость	
		количества субъектов	предоставляемых услуг	развития	создания
1	2	3	4	5	6
Производственное обслуживание	0,9	++	+	Складское хозяйство	
				Снабженческо-сбытовые	
Научное обеспечение	1,0	+++	++	-	
Подготовка и повышение квалификации кадров	1,0	+++	++	-	

Окончание табл. 42

1	2	3	4	5	6
Информационное обслуживание	0,8	+++	+++	ИКС, информационно-аналитические службы АПК, консалтинговые компании	
				Информационно-аналитические системы в сети Internet	
Правовое обслуживание	1,0	++	++	-	
Торговля, переработка, посреднические организации	0,7	++	+	Центры торговли, заготовительные предприятия	Пункты закупа молока, мяса
Финансово-кредитные организации	0,7	++	++	Филиальная банковская сеть, страховые компании, лизинговые фирмы, кредитные кооперативы	
Государственные структуры, программы по мониторингу и регулированию рынка	0,8	++	+	Единый орган, регулирующий сектор малых форм хозяйствования в АПК	

Примечание. «+» – до 20%; «++» – до 60%; «+++» – более 60% от базового показателя 2009 г.

2. Ведение мониторинга развития инфраструктуры. Основными задачами мониторинга являются: а) организация наблюдения – получение достоверной и объективной информации о деятельности личных подсобных хозяйств сельского населения; б) оценка и системный анализ получаемой информации; в) обеспечение в установленном порядке органов управления, предприятий и учреждений, граждан информацией, полученной при осуществлении мониторинга; г) разработка прогнозов развития; д) подготовка рекомендаций, направленных на преодоление негативных и поддержку позитивных тенденций, доведение их до сведения соответствующих органов управления и власти.

В направлении развития производственной инфраструктуры Омской области можно выделить следующие меры поддержки: 1) развитие животноводческой отрасли (формирование племенной базы, стимулирование приобретения племенного скота, строительства животноводческих ферм, организация ветеринарного обслуживания); 2) стимулирование приобретения

сельскохозяйственной техники, предоставление населению в лизинг сельскохозяйственной техники и оборудования; 3) содействие в создании сети потребительских кооперативов; 4) поддержка субъектов инфраструктуры в обеспечении производственными, складскими, офисными и иными нежилыми помещениями.

К основным мерам поддержки торговой инфраструктуры относятся: организация сети закупочных пунктов в сельской местности и сбытовых потребительских кооперативов; развитие работы Губернской ярмарки на действующих рынках и открытие ярмарок в районных центрах области; проведение выставок-ярмарок сельскохозяйственной продукции, произведенной в личных подсобных хозяйствах.

Для развития финансово-кредитной и страховой инфраструктуры необходимы: упрощение процедуры получения кредитов и субсидий; развитие страховых услуг и обеспечение их доступности для населения; налоговые и другие льготы.

Меры поддержки информационной инфраструктуры: 1) развитие информационно-консультационных центров, основной деятельностью которых является снабжение сельскохозяйственных товаропроизводителей актуальной информацией и оперативное консультирование по наиболее важным направлениям сельскохозяйственного производства; 2) оказание гражданам, ведущим личное подсобное хозяйство, информационно-консультативной помощи работниками министерства сельского хозяйства и продовольствия, сельских администраций; 3) распространение через средства массовой информации передового опыта ведения личного подсобного хозяйства; 4) проведение по итогам года соревнования среди муниципальных районов и сельских поселений на лучшие показатели в работе с личными подсобными хозяйствами; 5) проведение семинаров сотрудниками банков, осуществляющих кредитование личных подсобных хозяйств.

Для развития инфраструктуры правового обслуживания необходимо: 1) создание федеральных, региональных, целевых программ развития обслуживающей инфраструктуры; 2) создание муниципальных программ развития

обслуживающей инфраструктуры; 3) создание и развитие системы правовой защиты и поддержки субъектов обслуживающей инфраструктуры и ЛПХ.

Основные меры поддержки кадровой инфраструктуры: 1) повышение квалификации граждан, ведущих личное подсобное хозяйство; 2) повышение квалификации сотрудников, работающих в организациях, обслуживающих ЛПХ; 3) доступность программ обучения, повышения квалификации и профессиональной переподготовки в сфере обслуживания личных подсобных хозяйств; 4) реализация мероприятий по привлечению трудовых ресурсов из города в сельскую местность.

В целом следует отметить, что в перспективе очень важно обеспечить сектор малых форм хозяйствования всеми видами ресурсов и услуг. Присутствие в каждом из районов Омской области филиалов предприятий всех сфер обслуживания позволит повысить эффективность деятельности личных подсобных хозяйств, сократить транзакционные издержки их деятельности.

*4. Развитие системы оптимизации процессов в сфере производства и реализации сельскохозяйственной продукции* создаст объективную информационную базу, выделит значимые объекты управления, определит корректирующие мероприятия, обеспечит прирост и накопление оборотных средств для реализации социальной миссии личных подсобных хозяйств.

*5. Оптимизация транзакционных издержек.* Данное направление развития деятельности хозяйств населения в АПК Омской области является одновременно и следствием всех реализуемых программ, поскольку данные мероприятия позволяют снижать уровень транзакционных издержек хозяйствующих субъектов. Так, развитая система рыночной информации способствует повышению эффективности деятельности хозяйств населения. Оперативная и достоверная информация о рыночных процессах позволяет сформировать оптимальный канал товародвижения, получить до 30% дополнительной выручки [78, с. 143], сократить количественные и качественные потери продукции при перевозке, хранении и реализации продукции [140, с. 87].

Для оценки эффективности перечисленных направлений необходимо указать и систему оценочных показателей (табл. 43). По направлениям концепции можно выделить следующие основные блоки: наличие и качественный состав хозяйств населения, административный блок, доступ к финансированию и системе информации, функционирование системы рынков. Каждый из блоков включает в себя основной перечень критериев оценки, представленных в таблице.

Таблица 43

### Критерии эффективности программ развития хозяйств населения

Критерий	Направление оценки	2020 г. к 2009 г. рост (+), снижение (–) критерия
Наличие и качественный состав хозяйств населения	Занятость в секторе личных подсобных хозяйств от общего количества занятых на селе	+
	Количество или доля людей, рассматривающих возможность ведения сельскохозяйственного производства	+
Административный блок	Количество консультаций в государственных органах, предоставляемых напрямую и через Internet	++
Доступ к финансированию	Доступность кредитных и страховых ресурсов для личных подсобных хозяйств	++
	Количество кредитов и займов, предоставленных личным подсобным хозяйствам	+
Доступ к системе информации	Количество оказанных информационно-консультационных услуг	++
	Количество хозяйств, имеющих доступ в Internet	++
Функционирование системы рынков	Доля хозяйств, имеющих прямой доступ на рынок	++
	Уровень товарности продукции, производимой хозяйствами населения	++
	Доля производителей – хозяйств населения в конечной цене продукции	++

Системное использование критериев эффективности позволяет оперативно вносить коррективы в программы и изменять их параметры с целью достижения наилучших результатов.

С учетом вышеназванных направлений государственного регулирования развития личных подсобных хозяйств и сложившихся тенденций развития АПК Омской области предлагается прогноз относительно объемов деятельности личных подсобных хозяйств (табл. 44).

**Прогноз ожидаемых результатов развития личных  
подсобных хозяйств в АПК Омской области**

Показатель	Базовый показатель			Ожидаемый показатель	
	2008г.	2009 г.	2010 г.	2015 г.	2020 г.
Численность поголовья кр. рог. скота в ЛПХ, тыс. гол.	186,6	184,9	201	217	234
в т. ч. коров	108,3	108,5	116,7	126	135,9
Объем производства молока в ЛПХ, тыс. т	469,9	460,0	491,5	530,1	570,8
Объем производства мяса кр. рог. скота в ЛПХ, тыс. т	119,6	117,9	128,7	138,9	149,8
Объем закупок молока в ЛПХ, тыс. т	36,8	52,5	98,2	106,5	114,3
Количество закупочных пунктов, ед.	28	34	39	47	57

\*Согласно сетевому плану-графику программы развития малых форм хозяйствования в агропромышленном комплексе Омской области на 2008–2010 гг.

Перспективы дальнейшего развития деятельности личных подсобных хозяйств населения зависят, прежде всего, от целей и задач аграрной политики государства, от темпов восстановления общественного сельскохозяйственного производства, являющихся основой его эффективного функционирования.

Реализация концепции развития личных подсобных хозяйств в АПК региона позволит скоординировать действия органов государственной власти при разработке механизма регулирования данного сектора. Основными блоками концепции являются: определение комплекса мероприятий по их господдержке на основе разработки целевых программ, содействию развитию взаимоотношений хозяйств населения с рыночной средой, с институтами инфраструктуры, по оптимизации процессов в сфере производства и реализации сельскохозяйственной продукции и сокращению транзакционных издержек.



## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В современных условиях личные подсобные хозяйства являются одной из основных форм экономической активности сельского населения. Они выражают отношения между экономическими агентами по поводу производства сельскохозяйственной продукции в целях удовлетворения потребностей населения в продуктах питания и выступают как средство решения задач по обеспечению развития сельских территорий. Проведенная группировка личных подсобных хозяйств по размещению относительно продовольственных рынков региона позволила выделить три их основные группы: находящиеся вблизи, в средней и значительной удаленности от рынков сбыта сельхозпродукции. Личные подсобные хозяйства, входящие во 2-ю и 3-ю группы, имеют наименьший уровень товарности продукции (20,6 и 10,7% соответственно), выход валовой продукции в расчете на одно хозяйство (118,9 и 88,8 тыс. руб.), показатели производительности труда (105,1 и 97,3 руб./чел.-ч).

Исследованием обосновано, что развитие взаимоотношений хозяйств населения с другими субъектами продовольственного рынка является важнейшим фактором повышения их эффективности. Оно возможно на основе продовольственной кластеризации хозяйств населения на уровне сельского поселения и развития их взаимоотношений с сельхозорганизацией при осуществлении основных производственных и реализационных процессов. Применение данных подходов позволит повысить конкурентоспособность хозяйств населения на агропродовольственном рынке и их экономическое развитие.

В 2009 г. в Омской области на 293,6 тыс. личных подсобных хозяйств приходилось 48,8% от общего объема производства сельхозпродукции всеми категориями хозяйств, в т.ч. по мясу – 46,6%, молоку – 54,0, картофелю – 93,9, овощам – 86,8. Проведенный автором опрос 189 хозяйств населения выявил основные проблемы их функционирования на агропродовольственном рынке,

такие как кормообеспечение (49,1% опрошенных обозначили данную проблему); отсутствие средств производства, высокая стоимость сельскохозяйственной техники, запчастей, горючесмазочных материалов (39,2); слабая материально-техническая база (16,7).

Развитие личных подсобных хозяйств может осуществляться посредством формирования продовольственных микрокластеров на уровне отдельных поселений. Нами предложено определение продовольственного микрокластера как совокупности пространственно сконцентрированных на территории субъектов (хозяйства населения, сельскохозяйственные организации, организации местного самоуправления, элементы инфраструктуры), которые взаимодействуют друг с другом с целью повышения конкурентоспособности и эффективности сельскохозяйственного производства.

В разработанную модель продовольственного микрокластера, входят такие секторы, как ключевой в виде личных подсобных хозяйств и сельхозорганизаций; дополнительного производства – крестьянские (фермерские) хозяйства; обработки и продвижения агропродукции. Для обеспечения его жизнедеятельности выделены государственный, финансовый, научный, кадровый и обслуживающий блоки, определяющие содержание и объемы взаимоотношений участников микрокластера.

Развитие основных направлений реализации отношений хозяйств населения с рыночными институтами в рамках продовольственного микрокластера позволит увеличить долю сельскохозяйственного производителя в конечной цене продукта с 35 до 60–70%, удельный вес отечественной продовольственной продукции на рынке до 70% за счет развития системы сбыта продукции; повысить доходы хозяйств населения на 3,5% с применением практики льготного кредитования; увеличить стоимость продукции до 40% при ее реализации не в сезон с созданием собственной транспортно-складской сети; снизить трансакционные издержки до 30%, расширяя сети информационно-консультационных услуг и доступ к Internet-ресурсам министерства сельского

хозяйства и продовольствия Омской области; осуществить рост выручки до 20% с созданием независимых организаций по определению качества продукции сельхозтоваропроизводителей.

Развитие взаимоотношений личных подсобных хозяйств с сельскохозяйственной организацией на уровне реализации основных процессов возможно путем создания на базе организации службы по работе с хозяйствами населения на договорной основе. Определены ее основные функции, в которые входят: координация взаимодействий структурных подразделений организации по оказанию поддержки владельцам личных подсобных хозяйств в ведении производства; организация переработки основной части закупаемой в личных подсобных хозяйствах продукции и ее реализация через собственную торговую сеть; оказание транспортных, зоотехнических, ветеринарных услуг, информационная и консультационная поддержка.

Апробация разработанного автором механизма взаимоотношений личных подсобных хозяйств с сельскохозяйственной организацией на примере сельхозорганизации СХА «Родная Долина» позволила повысить долю доходов хозяйств населения с 26,8 до 53,4% за счет создания стабильного рынка сбыта сельхозпродукции на постоянной договорной основе; сохранить общественное производство и обеспечить рост уровня рентабельности сельскохозяйственной организации с 16,1 до 24,6%.

Для увеличения объемов производства сельхозпродукции личных подсобных хозяйств предложены меры государственного регулирования как комплекса мероприятий по их господдержке на основе разработки целевых программ, содействию развитию взаимоотношений хозяйств населения с рыночной средой, с институтами инфраструктуры, по оптимизации процессов в сфере производства и реализации сельскохозяйственной продукции и сокращению транзакционных издержек.

*Микрокластер сельского поселения: ведение хозяйства,  
отношения партнеров в составе микрокластера, кооперация на  
рынке*

\*Стукач, Виктор Федорович, Зинич Любовь Владимировна \*ORCID: 0000-0002-9911-6286.  
Researcher ID: H-1016-2012.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего  
образования «Омский государственный аграрный университет имени П.А.Столыпина»,  
Россия, г. Омск, Институтская площадь, 1, тел 89136665361 [vic.econ@mail.ru](mailto:vic.econ@mail.ru)  
; [lv.zinich@omgau.org](mailto:lv.zinich@omgau.org)